



Munich Personal RePEc Archive

Credit constraints for SMEs in the Italian Mezzogiorno: which role for Mutual Loan-Guarantee Consortia?

Petraglia, Carmelo; Amaturio, Francesca and Giordano, Luca

01. February 2009

Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/15210/>
MPRA Paper No. 15210, posted 13. May 2009 / 12:10

Divari territoriali e limiti nell'accesso al credito per le PMI meridionali: quale ruolo per i Confidi?*

di Francesca Amaturò^a, Luca Giordano^b e Carmelo Petraglia^c

Febbraio 2009

Abstract

Il saggio propone una riflessione su criticità e potenzialità dei Confidi nell'allentare il vincolo del razionamento del credito delle PMI meridionali. In primo luogo si fornisce un inquadramento teorico della loro funzione nel rapporto banca-impresa, richiamando al tempo stesso la limitata evidenza empirica sul tema. In secondo luogo, si fornisce un quadro quantitativo del divario Nord-Sud del sistema dei Confidi in relazione a caratteristiche dimensionali, volumi di attività, requisiti patrimoniali e intensità e quantità dei finanziamenti garantiti. Viene poi affrontato il tema dei cambiamenti indotti dal Nuovo Accordo sui requisiti di capitale (Basilea II) prefigurando il ruolo che i Confidi svolgeranno nel nuovo quadro di riferimento. Infine, viene richiamata l'attenzione dell'operatore pubblico sulla necessità di interventi a sostegno dei Confidi meridionali al fine di potenziarne l'azione di intermediazione tra domanda e offerta di credito.

This paper focuses on the perspective role of Mutual Loan-Guarantee Consortia (MLGC) in mitigating credit constraints for SMEs located in the Italian Mezzogiorno. First, we argue how the functioning of MLGC fits into the theory of bank-firm relationships, also referring to the scarce empirical evidence on the issue. Second, we evaluate the weakness – in terms of size, volume of activity, patrimonial requirements and guaranteed loans – of the Southern MLGC system. We then provide insights on the impact of the novelties introduced by the New Basel Capital Accord (Basel II) on MLGC's activity. Finally, we conclude for the need of public support to MLGC in the Mezzogiorno in order to enhance their function of facilitating the matching of demand and supply in the credit market.

JEL: G21, H81, O16

Keywords: Mutual Loan-Guarantee Consortia, credit rationing, Italian Mezzogiorno, bank-firm relationships

*Questo saggio propone una versione aggiornata del testo elaborato dagli autori per il Rapporto Svimez 2008 sull'Economia del Mezzogiorno (Svimez, 2008, pp. 695-722). Siamo grati al dott. Riccardo Padovani e al prof. Adriano Giannola per i commenti e i suggerimenti ricevuti su una versione preliminare. Le idee espresse riflettono esclusivamente le opinioni degli autori che rimangono i soli responsabili di eventuali errori e imprecisioni.

^aMinistero dell'Economia e delle Finanze, via XX Settembre 97, 00187, Roma; e-mail: francesca.amaturo@tesoro.it.

^bCommissione Nazionale per le Società e la Borsa, via G.B. Martini 3, 00198, Roma; e-mail: l.giordano@consob.it.

^cDipartimento di Economia, Università Federico II di Napoli, Complesso Universitario di Monte Sant'Angelo, Via Cintia, 80126, Napoli; email: petragli@unina.it

1. Introduzione

Lo sviluppo e l'incentivazione del credito alle PMI rappresenta un prerequisito indispensabile per la loro crescita dimensionale e per la tanto auspicata affermazione del processo di internazionalizzazione del tessuto produttivo meridionale, il cui avvio può trovare un forte alleato nelle strutture di garanzia collettive fidi (Confidi). Il sistema dei Confidi, infatti, in virtù della capacità di agevolare l'incontro tra domanda e offerta di credito, e soprattutto alla luce della nuova normativa che ne incentiva la trasformazione in intermediari finanziari (D.L. n. 269 del 2003), è potenzialmente in grado di produrre effetti virtuosi in termini di recupero di risorse finanziarie altrimenti indisponibili per il fitto tessuto di PMI che caratterizza l'economia italiana e quella meridionale in particolare.

Le indagini svolte nel corso degli ultimi anni, sia pure nella frammentarietà delle informazioni disponibili, hanno evidenziato il ruolo sempre più rilevante che i Confidi svolgono nel tessuto socio-economico locale, non solo in termini di facilitazione dell'accesso al credito, ma anche di sostegno allo sviluppo del tessuto imprenditoriale e di crescita di una cultura finanziaria moderna. Le stesse indagini, tuttavia, presentano un sistema nazionale dei Confidi caratterizzato da forti differenziazioni territoriali, facendo risaltare la debolezza strutturale dei Confidi meridionali.

La fragilità del sistema dei Confidi operanti nel Mezzogiorno, il loro frazionamento dimensionale e territoriale – in termini di livelli di patrimonializzazione, volumi di garanzie prestate, numero e dimensione media delle imprese garantite – costituiscono un freno al passaggio verso strutture organizzative più evolute (Banche di garanzia e intermediari finanziari di garanzia) che la recente normativa incentiva. Ciò impone una riflessione sulle criticità e i punti di debolezza del sistema e sulle contromisure da approntare – con il necessario supporto delle politiche pubbliche – perché possa compiersi quel salto di qualità in grado di rendere gli organismi di garanzia collettivi operanti al Sud interlocutori forti e credibili nei confronti del sistema bancario.

L'attualità di una riflessione sul ruolo di attori così peculiari del mercato del credito, quali sono i Confidi, si impone per la sua attinenza a due temi che hanno una valenza più generale¹. Il primo investe i caratteri strutturali del mercato del credito – e delle relazioni banca-impresa che in esso si realizzano – e riguarda i nuovi criteri di gestione delle garanzie previsto dall'accordo di Basilea II. Il secondo, di natura più congiunturale – ma

¹ Per una rassegna sulle caratteristiche strutturali del mercato del credito meridionale e sulla misura del divario che lo divide da quello del Centro-Nord, in termini di qualità e quantità dell'offerta, si veda Svimez (2003, pp. 633-648), Bongini e Ferri (2005), Alessandrini, Calcagnini e Zazzaro (2008) e Zazzaro (2006).

che rischia di produrre effetti di struttura – riguarda la crisi finanziaria in corso, la quale, a partire dalla crisi di liquidità del sistema bancario, si è tradotta in un repentino inasprimento del razionamento del credito per le piccole imprese. Razionamento che rischia di essere ancora più severo a causa degli effetti prociclici associati agli automatismi introdotti dalle disposizioni di Basilea II. Quest’ultimo problema potrebbe trovare proprio nel potenziamento dell’azione di intermediazione tra domanda e offerta di credito svolta dai Confidi un canale di intervento percorribile nell’immediato, attraverso processi di consolidamento del settore, anche con il supporto di opportune manovre di rifinanziamento pubblico.

Nel paragrafo 2 introduciamo alcuni riferimenti teorici utili ad inquadrare il ruolo dei Confidi nel rapporto banca-impresa, con particolare riferimento ai connotati che quest’ultimo assume nella realtà meridionale. Il paragrafo 3 si avvale dei dati statistici estratti da alcune recenti indagini – di fonte Fedart Fidi e UniCredit – per definire i divari territoriali del sistema italiano dei Confidi e delinearne i contorni di criticità e potenzialità. Il paragrafo 4 affronta il tema dei cambiamenti introdotti dal Nuovo Accordo sui requisiti di capitale (Basilea II) e prefigura il ruolo che i Confidi svolgeranno nel nuovo quadro di riferimento. Il paragrafo 5 passa in rassegna i percorsi virtuosi già in atto in alcune aree del paese e in altri paesi europei, prefigurando la necessità dell’intervento pubblico perché gli stessi percorsi possano essere intrapresi anche nel Mezzogiorno con l’obiettivo di potenziare il ruolo dei Confidi a sostegno dello sviluppo delle PMI locali.

Nelle conclusioni si evidenzia la necessità di un processo di consolidamento per il sistema dei Confidi in grado di valorizzarne le sinergie e al contempo attento a salvaguardare quella prossimità territoriale tra singoli Confidi e PMI che ha rappresentato fino ad oggi un punto di forza e di eccellenza, vero e proprio vantaggio competitivo nel rapporto con le banche.

2. Il ruolo dei Confidi nel rapporto banca-impresa

2.1 Concentrazione bancaria e accesso al credito delle PMI

Il ricorso delle PMI al sistema finanziario può assumere configurazioni diverse come dimostrato dal diverso grado di sviluppo del processo di titolarizzazione (*securitization*) e, più in generale, dalla differente struttura del passivo che tali imprese presentano

rispetto a quelle medio-grandi e nelle diverse aree del paese². Alla base di tali divergenze possono esservi fattori di natura economica, fiscale, culturale e istituzionale i quali possono a loro volta influire sia sull'offerta di fondi da parte del sistema finanziario, sia sulla domanda di credito e di capitale di rischio da parte delle PMI. Ciò che assume rilevanza sono le cause alla base dello squilibrio delle imprese italiane verso il credito bancario a svantaggio del mercato mobiliare.

Il diverso rapporto fra PMI e sistema finanziario può a sua volta essere causa di rilevanti conseguenze per le imprese e per le istituzioni finanziarie: si pensi al possibile diverso costo dei fondi per le prime o al diverso profilo di rischio per le seconde. Da questo punto di vista assumono dunque rilevanza le ripercussioni che un maggior ricorso, tipico del nostro paese, delle PMI al credito bancario presenta sia per l'onerosità dei fondi sia per il grado di rischio sopportato dalle banche.

Il consistente ricorso, da parte delle imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, al finanziamento bancario ed il permanere di uno scarso utilizzo di strumenti alternativi di finanziamento offerti dal mercato (*commercial paper*, obbligazioni ed azioni) sono fenomeni che non riguardano esclusivamente l'economia meridionale ma certo nel Mezzogiorno assumono connotati di particolare intensità. Negli anni recenti, l'individuazione dei fattori che contribuiscono a rendere il ricorso al credito bancario più diffuso di altre forme di indebitamento sul mercato è stata oggetto sia dell'analisi teorica, sia di verifica empirica. In particolare, una possibile determinante di scelte finanziarie non omogenee su cui si è concentrata l'attenzione della letteratura è la dimensione di impresa.

Come affermato in precedenza, per le imprese di grandi dimensioni tipicamente si rileva un peso maggiore degli strumenti di debito emessi direttamente sul mercato, mentre per le PMI si registra una maggiore dipendenza dal circuito di finanziamento degli intermediari, in particolare delle banche. La teoria giustifica tali differenze sostenendo che i problemi di asimmetria informativa tendono ad essere molto più accentuati nelle piccole imprese rispetto alle grandi, con evidenti implicazioni sulle possibilità di

² I dati dell'ultima edizione dell'indagine Capitalia (2005) segnalano che solo lo 0,85% delle imprese di piccole dimensioni (tra 11 e 50 addetti) manifesta l'intenzione di farsi quotare in borsa, a fronte del 5,1 e del 5,6% delle imprese medio-grandi (tra 251 e 500 addetti) e grandi (con oltre 500 addetti). Quanto alla differente struttura del passivo tra imprese di diverse classi dimensionali, emerge come, in generale, l'esposizione verso le banche sia inversamente correlata alla dimensione aziendale. Inoltre, dai dati tratti dall'ultimo Rapporto di UniCredit sulle piccole imprese (riferiti al 2007) risulta che il 69,4% del fabbisogno finanziario delle imprese del Mezzogiorno è soddisfatto dal debito bancario e da quello commerciale, a fronte di una percentuale che per l'Italia si attesta a poco meno del 60%. Ciò dimostra una maggior propensione delle imprese non meridionali a finanziarsi attraverso forme alternative al debito bancario convenzionale (UniCredit, 2008).

entrambi i gruppi di ottenere i finanziamenti necessari. Le ragioni per cui le banche di maggiori dimensioni soffrono di uno svantaggio competitivo nel finanziamento alle PMI sono riconducibili ad una minore propensione al *relationship lending* imputabile a diseconomie organizzative a la Williamson (Williamson, 1967), a ostacoli alla trasmissione delle informazioni tipici delle organizzazioni complesse (Stein, 2002) o, infine, a problemi di agenzia tra *loan officer* e management (Berger e Udell, 2002). A tal proposito si sostiene che la relazione di lungo periodo che normalmente si instaura con il contratto di prestito tra la banca e l'impresa possa attenuare i problemi informativi insiti nel contratto di debito, veicolando informazioni private (*soft information*) sulle caratteristiche non osservabili del prestatore di fondi. Tale caratteristica non è generalmente attribuita ai contratti di debito sul mercato né a quelli stipulati con le grandi banche a motivo della distanza funzionale e territoriale che separa le grandi banche dai potenziali clienti.

Alla luce di queste argomentazioni, è quanto meno lecito chiedersi se il recente processo di consolidamento del sistema bancario italiano, e meridionale in particolare, sia stato ispirato, oltre che dagli obiettivi di efficientamento delle banche, anche dai bisogni finanziari del fitto tessuto di PMI operanti nel nostro paese e se gli esiti finali siano coerenti con la struttura di domanda del sistema produttivo meridionale.

Il crescente divario Mezzogiorno / Centro-Nord in termini di dotazione di punti di offerta di credito – sfociato nell'ormai noto fenomeno della debancarizzazione del Mezzogiorno (Giannola, 2002) – è leggibile nel calo consistente del numero di banche con sede locale al Sud verificatosi nel corso degli anni '90, con particolare vigore a partire dal 1995 (Tab. 1). Particolarmente indicativo dello spostamento progressivo del baricentro proprietario delle banche all'esterno dell'area meridionale è il dato sulla percentuale di sportelli gestiti da banche con sede locale al Sud: solo il 17,6%³. Ampie e crescenti anche le differenze relative alla presenza di sportelli bancari per abitanti e per km².

<< TABELLA 1 >>

Il consolidamento del sistema bancario sintetizzato da queste cifre solleva scetticismo sulle capacità di un'offerta creditizia meridionale a controllo esterno di aderire in maniera coerente alla domanda proveniente da una quota rilevante della clientela locale, ovvero le piccole imprese (Svimez, 2003, pp. 633-648).

³ Tra il 1995 e il 2005, a fronte di una riduzione del numero di intermediari con sede legale al Sud pari al 50%, sono rimaste, se si escludono le BCC, solo otto banche indipendenti, delle quali una localizzata in Sicilia.

Il nesso causale tra concentrazione nell'industria bancaria e processo di *securitization* trova conferma nell'evidenza empirica: nei paesi dove il processo di concentrazione nell'industria bancaria è risultato più forte, il processo di *securitization* delle grandi imprese è stato più intenso e, contemporaneamente, la disponibilità di credito per le piccole imprese si è ridotta sensibilmente.

La letteratura teorica fornisce due diverse interpretazioni della relazione inversa tra crescita dimensionale dell'industria bancaria e offerta di credito alle PMI. La prima si basa sulla considerazione che l'offerta di credito e servizi a piccole e grandi imprese rappresentino attività di natura sostanzialmente diversa. Nel primo caso, prevale una relazione di clientela caratterizzata da un elevato grado di esclusività (*relation-driven*) e da maggiori informazioni; nel secondo caso, la relazione banca-impresa è più assimilabile ad un rapporto *transaction-driven*, in cui sono spesso utilizzati contratti standardizzati o strumenti non bancari e di mercato, come i servizi di collocamento titoli (nel caso di prestiti obbligazionari) o l'emissione di diritti di proprietà (nel caso di *initial public offering*). La seconda interpretazione ha come riferimento teorico il modello organizzativo di impresa (Williamson, 1967) che punta l'attenzione alle diseconomie risultanti dalla gestione congiunta di molteplici attività in organizzazioni di grandi dimensioni (in genere maggiori costi di agenzia). Ad esempio, la gestione congiunta di un'offerta di credito alle piccole imprese (con enfasi sulla relazione di clientela e sulle problematiche locali) con quella di servizi di *capital market*, tipicamente richiesti dalle grandi imprese complica necessariamente la struttura gestionale della banca. La tendenza all'aumento delle dimensioni organizzative e quindi all'espansione dei prodotti offerti e dell'area geografica di riferimento può aver reso più complicata la gestione della struttura organizzativa della banca (aumento della complessità sia verticale che orizzontale). Ciò può aver indotto le banche in forte crescita a ridurre l'offerta di credito alle piccole imprese, con l'obiettivo di ridurre l'ammontare di tali diseconomie. Considerando le indicazioni delle due ipotesi teoriche ne segue che all'aumentare della dimensione e della complessità delle imprese bancarie, vi potrebbe essere l'esigenza di minimizzare i costi delle diseconomie risultanti dall'offerta di servizi ad un numero molto elevato di piccoli prenditori con la conseguenza di ridurre l'offerta di credito complessiva a tale comparto.

La letteratura teorica evidenzia difatti una preferenza delle banche di maggiori dimensioni ad allocare una quota significativa del proprio portafoglio prestiti verso imprese medio-grandi, mentre le PMI ottengono fondi prevalentemente da istituti minori (Berger et al. 1998, Strahan e Weston 1998, Peek e Rosenberg 1998, Craig e Hardee

2007)⁴.

Se questi sono i rischi cui sono esposte le PMI, si capirà come i Confidi possano avere un ruolo nel superamento di queste minacce e nell'offrire alla realtà delle imprese italiane un valido sostegno allo sviluppo.

2.2 Attenuazione delle asimmetrie informative e del rischio di credito

I Confidi rappresentano uno strumento a disposizione delle imprese associate nel facilitare il rapporto con le banche, in particolare per l'accesso al credito a condizioni mediamente più favorevoli di quelle altrimenti ottenibili da un'impresa non associata⁵. Tale risultato viene ottenuto attraverso: a) la concessione di garanzie, che permettono agli istituti di credito di disporre di strumenti escutibili in caso di insolvenza dell'affidato; b) la riduzione delle asimmetrie informative esistenti nel rapporto banca-impresa, tramite l'opera di preselezione (*screening*) della clientela associata che consente alle banche di accrescere la conoscenza del potenziale affidato.

L'associazione al Confidi permette alle imprese di aderire a convenzioni e accordi quadro stipulati con le banche, ottenendo vantaggi in termini di quantità, costo, durata del finanziamento e commissioni accessorie. Per accedere a tali benefici è necessario versare una quota di iscrizione con la quale i soci sottoscrivono una quota del *fondo consortile* o capitale sociale⁶.

Il Confidi può prestare due tipi di garanzie: di tipo *reale* e di tipo *personale* (garanzia *fideiussoria*). La garanzia *reale* consiste essenzialmente nel deposito di somme di denaro o di titoli presso la banca finanziatrice. Al verificarsi dell'insolvenza il deposito viene acquisito in pegno (irregolare) dalla banca. L'ammontare complessivo concedibile a garanzia reale – il c.d. patrimonio netto – proviene dal *fondo consortile*, dagli eventuali avanzi di gestione e da fondi di garanzia monetari (c.d. *fondi rischi indisponibili*) –

⁴ Focarelli, Panetta e Salleo (2002) in un lavoro empirico applicato al mercato italiano mostrano come le operazioni di M&A comportino una significativa riduzione della quota di credito erogata alle PMI. L'effetto di contrazione dell'offerta è maggiore nel caso delle acquisizioni, in quanto le stesse sono volte a migliorare la gestione del portafoglio prestiti della banca acquisita e pertanto si traducono nell'applicazione di standard più rigorosi nell'erogazione dei prestiti, fino alla risoluzione dei rapporti con debitori la cui solvibilità è ritenuta dubbia.

⁵ Le PMI rappresentano la categoria di prenditori maggiormente esposta a rischi di rarefazione dei prestiti e di aumento del loro costo, per effetto della limitatezza delle loro risorse patrimoniali, di problematiche di natura organizzativa che spesso implicano una marcata opacità informativa o, infine, della scarsa qualità delle garanzie offerte.

⁶ Possono associarsi ad un Confidi anche enti pubblici (Regioni, amministrazioni locali, Camere di Commercio) e privati (associazione di categoria). Le convenzioni stipulate dalle banche e dai singoli Confidi prevedono l'impegno da parte delle prime a concedere uno *stock* di finanziamenti alle imprese associate ai secondi pari ad un multiplo delle garanzie prestate, solitamente tra 5 e 20 volte.

alimentati dalle commissioni applicate alle imprese associate al momento dell'ottenimento del finanziamento –, da contributi di enti pubblici (Camere di commercio, amministrazioni locali) e privati (associazioni di categoria), nonché da apposite destinazioni decise con leggi regionali. La tipologia della *garanzia reale* è stata finora quella maggiormente utilizzata, in quanto al momento del *default* riconosce alla banca la possibilità di entrare in possesso delle somme di denaro depositate dai Confidi, senza tuttavia poterne disporre⁷.

Nel caso delle garanzie *personali* ad operare è un *fondo fideiussioni* costituito dall'insieme delle *fideiussioni* che le singole imprese associate mettono a disposizione della banca stessa; dette *fideiussioni* vengono in genere rilasciate direttamente dalle imprese associate alle banche per il solo tramite del Confidi. La forma di garanzia fideiussoria è anch'essa di tipo *sussidiario* e viene utilizzata in via complementare alla prima. Il ricorso alla garanzia fideiussoria da parte dei Confidi appare tuttavia marginale in quanto impone alle banche – alla fine della procedura di recupero – di riaversi pro-quota su ciascuna delle imprese che hanno rilasciato la garanzia. Ciò significa che per recuperare la parte garantita sono costrette a escutere le imprese buone, compromettendo il rapporto di fiducia.

La letteratura si è occupata di studiare il ruolo e il funzionamento dei Confidi, senza darne però una spiegazione formalizzata (Levitsky, 1993 e De Gobbi 2003). Il primo modello teorico in cui, a nostra conoscenza, vengono analizzati gli incentivi sottostanti la formazione di tali organismi e le condizioni sotto le quali essi conducono ad incrementi di efficienza nell'erogazione del credito alle imprese è quello proposto da Busetta e Zazzaro (2006). Gli autori sottolineano, in particolar modo, il ruolo svolto dal Confidi nell'accresciuta dotazione di garanzie collaterali cui le imprese possono attingere. Dai risultati ottenuti emerge che la diffusione del Confidi comporta di per sé una riduzione del razionamento d'equilibrio, accrescendo in questo modo il grado di efficienza del mercato del credito.

Risultati empirici interessanti sul ruolo che i Confidi esercitano nell'allentare le condizioni di accesso al credito da parte delle PMI, e di quelle del Mezzogiorno in particolare, sono forniti dal lavoro di Columba, Gambacorta e Mistrulli (2006). Utilizzando le informazioni tratte dalla Centrale dei rischi e dalla rilevazione campionaria dei tassi attivi, nel suddetto lavoro viene condotta un'analisi econometrica tesa a verificare se le piccole imprese aderenti ai Confidi siano meno rischiose delle altre con

⁷ Non trattandosi di una garanzia a *prima richiesta*, spetta infatti alla banca l'onere di avviare previamente le procedure esecutive nei confronti dell'obbligato principale.

caratteristiche simili e se ciò sia riconosciuto dalle banche anche attraverso una incorporazione di tale minor rischiosità nelle condizioni sui prestiti non garantiti. I principali risultati sono i seguenti: 1) le imprese assistite da garanzie rilasciate dai Confidi hanno una probabilità di «ingresso in sofferenza» di 1 punto percentuale più bassa rispetto alle altre aziende con simili caratteristiche; la probabilità scende di 3 punti percentuali se l'impresa è residente nel Mezzogiorno; 2) le imprese associate ai Confidi ottengono finanziamenti in conto corrente, una forma tecnica tipicamente non garantita, a tassi mediamente inferiori di 0,2 punti percentuali rispetto alle altre imprese. L'effetto è più marcato per le aziende con sede legale nel Mezzogiorno (0,7 punti).

3. Connotazione e rilevanza dei Confidi nell'articolazione Nord-Sud

Le fonti delle informazioni statistiche su cui si basa l'analisi descrittiva delle differenziazioni territoriali del sistema dei Confidi sono due: l'indagine sul sistema dei Confidi artigiani aderenti a Fedart Fidi (Fedart Fidi, 2007) – Federazione nazionale unitaria dei consorzi e delle cooperative artigiane di garanzia – e il Rapporto UniCredit Banca sulle piccole imprese (UniCredit, 2008). Il primo documento (con dati aggiornati al 31 dicembre 2006), rendendo disponibile il dettaglio regionale delle informazioni, permette di mettere in evidenza le specificità territoriali del sistema delle strutture di garanzia collettive. Anche se l'indagine fa esclusivo riferimento ai Confidi artigiani, è bene ricordare che questi ultimi rappresentano oltre un quarto del complesso delle strutture di garanzia (251 aderenti Fedart Fidi a fronte di 919 Confidi iscritti nella sezione separata dell'elenco degli intermediari finanziari, ex art. 155 TUB, al 31 maggio 2008), il che li rende rappresentativi per numerosità dell'intero sistema. I temi intorno ai quali abbiamo organizzato le informazioni disponibili sono: le caratteristiche dimensionali dei Confidi, i volumi di attività e requisiti patrimoniali che li caratterizzano e l'intensità e le caratteristiche quantitative dei finanziamenti da essi garantiti.

L'altra fonte utilizzata – con dati aggiornati a dicembre 2007 – è il Rapporto UniCredit Banca sulle piccole imprese (UniCredit, 2008), con particolare riferimento alle risultanze di due indagini campionarie in materia di relazioni banche-Confidi-imprese che il Rapporto presenta. La prima (indagine sulle associazioni di categoria e Confidi, UniCredit Divisione Retail, Network Italia) si basa su un campione intervistato di 101 Confidi distribuiti su tutto il territorio nazionale⁸ ed espressione del mondo

⁸ Il 21% circa dei quali è localizzato nel Mezzogiorno.

dell'artigianato, del commercio e dell'industria⁹. La seconda (indagine sulle piccole imprese, UniCredit Divisione Retail, Network Italia) ha invece previsto la somministrazione di un questionario ad un campione di piccole imprese clienti di UniCredit (6.175, di cui il 29% del Mezzogiorno) al fine di indagarne il punto di vista sui Confidi. A integrazione dell'indagine di Fedart Fidi, le due indagini di UniCredit, da un lato permettono di verificare quanto l'evidenza sulle caratteristiche dimensionali e sui requisiti patrimoniali del comparto dell'artigianato possa essere riferita anche ad altre realtà produttive settoriali, dall'altro forniscono informazioni aggiuntive circa le differenziazioni territoriali del sistema delle strutture di garanzia collettive dal punto di vista della percezione che ne hanno le piccole imprese.

3.1. Numerosità e caratteristiche dimensionali

La Tabella 2 mostra la distribuzione regionale dei 251 Confidi artigiani aderenti a Fedart Fidi fotografata al 31 dicembre 2006: 116 sono localizzati nel Mezzogiorno, 36 al Centro e 99 al Nord¹⁰. Le regioni con il maggior numero di Confidi sono, nell'ordine, la Puglia, la Lombardia, il Veneto, l'Abruzzo e l'Emilia Romagna.

Se il semplice dato sulla distribuzione regionale dei Confidi fa emergere una presenza abbastanza omogenea sul territorio, opposta è l'impressione che si ricava guardando al numero di imprese associate. Le imprese associate ai Confidi meridionali pesano sul totale nazionale solo per il 18,8% (130.086 su 693.096) a fronte di percentuali del 59,4 e 21,8 rispettivamente per il Nord e il Centro.

Un quadro di ridotta capacità aggregativa e di minore disponibilità di mezzi finanziari dei Confidi meridionali emerge poi dalla lettura di alcuni indicatori dimensionali quali il numero medio di imprese associate (totale e artigiane) e il capitale sociale. Infatti, i Confidi meridionali associano in media un quarto delle imprese dei Confidi centro-settentrionali (circa 1.100 a fronte di circa 4.100). Inoltre, il capitale sociale medio dei Confidi meridionali è di 470.000 euro, meno della metà della media dei Confidi settentrionali (il dato della Toscana, in questa come nelle Tabelle successive, è influenzato dalla presenza del Confidi unico «Artigiancredito Toscano»).

Fedart Fidi segnala come il capitale sociale, pur essendo diminuito a livello complessivo

⁹ Il peso dell'artigianato è di rilievo, coprendo oltre il 43% del campione.

¹⁰ Fedart Fidi segnala un calo della numerosità dei Confidi in linea con il *trend* degli anni precedenti. Rispetto al 2005, tale calo è da attribuirsi soprattutto al processo di consolidamento che ha interessato il Mezzogiorno e il Centro (dove nel 2005 i Confidi erano rispettivamente 145 e 58), mentre al Nord l'aggregazione tra Confidi aveva già prodotto i suoi effetti negli anni precedenti.

– per effetto del riposizionamento e della razionalizzazione che ha interessato una parte delle strutture¹¹ – risulta in crescita nelle sue dimensioni medie: si è infatti passati dal valore medio di 928.000 euro del 2005 a oltre 1 milione nel 2006. Al Sud la percentuale più alta di Confidi (pari al 38%) si colloca nella classe dimensionale da 100 a 250 milioni di capitale sociale, mentre al Nord e al Centro percentuali analoghe si riscontrano nella classe dimensionale da 500 a 1.500 milioni di euro (rispettivamente il 41 e il 38,5% dei Confidi).

<< TABELLA 2 >>

Il «grado di penetrazione dell’artigianato» (quota di imprese artigiane associate sul totale delle imprese artigiane iscritte agli albi) è anch’esso fortemente differenziato a livello territoriale: 47 imprese artigiane su 100 sono associate a un Confidi al Nord – e 45 su 100 al Centro – mentre nel Mezzogiorno fanno lo stesso solo 29 imprese artigiane su 100 (Tab. 2). Ciò è indicativo di un rapporto fiduciario tra imprese e sistema di Confidi di minore intensità al Sud e comunque di una ridotta capacità di attrazione dei Confidi rispetto alle imprese artigiane localizzate nel Mezzogiorno.

Sul piano occupazionale (dati non esposti in Tabella), il 47,6% degli addetti dei Confidi artigiani era occupato al Nord nel 2006, con una notevole crescita delle strutture del Centro rispetto all’anno precedente. Tra il 2005 e il 2006, infatti, gli addetti sono aumentati di 37 unità al Centro, con una media di oltre 10 unità per Confidi (a fronte di una media di 5,5 addetti al Nord e 3,4 al Sud). In diminuzione, in valori sia assoluti sia percentuali, il peso dei Confidi meridionali: nel 2006 occupavano il 24% della forza lavoro del campione contro il 27% del 2005.

I dati più recenti – aggiornati a fine 2007 – forniti da UniCredit (2008) confermano per un campione di Confidi più ampio (e non riconducibile esclusivamente al mondo dell’artigianato) analoghe differenziazioni territoriali relative alla dimensione media, in parte conseguenza della limitata conoscenza da parte delle piccole imprese meridionali del sistema dei Confidi e della loro minore percezione delle opportunità che esso può offrire. Il dato sul numero medio di associati dei Confidi meridionali, infatti, si ferma a 2.600, a fronte di una media nazionale di 5.100. A tal proposito, è significativa la differenza di tre punti tra la percentuale di piccole imprese meridionali che alla domanda «siete a conoscenza dello strumento dei consorzi fidi?» rispondono affermativamente e la relativa media nazionale (41,4 contro 44,3%). Ancor più significativo è il dato sul canale

¹¹ Il valore complessivo è passato 195,9 a 182,3 milioni di euro.

informativo attraverso il quale la maggioranza delle imprese meridionali dichiara di essere venuta a conoscenza dei Confidi: il 35,8% ha assunto informazioni «autonomamente» (a fronte del 27,5% del dato medio nazionale), mentre solo il 20% è venuto a conoscenza dello strumento dei Confidi «su indicazione della banca» (contro una media nazionale del 28,7%).

Anche la minore intensità del fenomeno delle aggregazioni su base regionale delle strutture di garanzia collettive meridionali trova un riscontro nelle indagini di UniCredit. Intervistati su eventuali cambiamenti di struttura intervenuti negli ultimi 5 anni, tra i Confidi che rispondono affermativamente, la percentuale di Confidi meridionali che dichiarano di essersi aggregati su base regionale è la metà rispetto al dato del Centro-Nord.

Nel corso degli anni, i Confidi hanno evidenziato una tendenza sempre maggiore a operare al di fuori dei confini locali, allentando quei legami che li ancoravano saldamente alla propria realtà territoriale o associativa di riferimento. Ciò vale, per motivi diversi, tanto per i Confidi del Centro-Nord, quanto per quelli del Sud. I primi sono caratterizzati da una tendenza sempre più marcata a costituire poli aggregativi su scala regionale che, pur conservando il patrimonio di contatti e di conoscenze con il territorio, tendono a operare con ottiche maggiormente rivolte al mercato. I secondi, più che a esperienze simili di aggregazione, sono spinti ad ampliare il proprio raggio d'azione dalla necessità di ovviare all'ancora limitata penetrazione nel tessuto produttivo locale o dalla opportunità offerta dalla mancanza di concorrenti in realtà limitrofe. Mentre al Sud più del 40% dei Confidi dispone di un rete territoriale di non più di 5 sedi, al Nord circa il 31% dei Confidi opera con più di 11 sedi.

3.2. Volumi di attività e requisiti patrimoniali

Il volume di garanzie in essere presso i Confidi artigiani era pari a 4,5 miliardi di euro al 31 dicembre 2006, di cui 2,8 miliardi (pari al 62,6%) a carico dei Confidi del Nord, 1,1 miliardi relativi ai Confidi del Centro e 588 milioni a quelli del Sud (pari ad appena il 13%). Nel complesso il 68,2% dei Confidi è esposto per un volume di garanzie non superiore ai 25 milioni di euro; tuttavia esiste un forte divario tra le regioni del Nord e del Centro (dove la percentuale si attesta, rispettivamente al 55,4% e al 61,5%) e quelle del Sud, nelle quali la soglia dei 25 milioni di euro viene superata solo dal 6% delle strutture di garanzia.

Il divario dimensionale tra le diverse aree geografiche emerge anche dalla lettura del seguente dato: mentre al Centro e al Nord, rispettivamente, l'87,4% e l'83,3% delle

garanzie è ascrivibile ai Confidi con un volume di attività superiore ai 25 milioni, al Sud la percentuale scende al 43,3%.

La patrimonializzazione complessiva del campione Fedart Fidi è pari a 770 milioni di euro. Di questi, il 52,8% è proprio dei Confidi del Nord, il 26,3% di quelli del Centro e il 20,9% di quelli del Sud.

La Tabella 3 riporta ulteriori informazioni utili a cogliere le principali differenze regionali in termini di volumi di attività e requisiti patrimoniali. Il dato relativo al volume di garanzie in essere a livello regionale restituisce l'immagine di un divario evidente tra strutture di garanzia centro-settentrionali e meridionali. In media, un Confidi localizzato nel Mezzogiorno è esposto per un volume di garanzie di 8,8 milioni di euro, rispetto ai 42 e 32 milioni di un Confidi del Nord e del Centro rispettivamente.

I dati di dettaglio sulla ripartizione dei Confidi per classi di volume di garanzie e sulle garanzie in essere per classi di importo – non esposti in tabella – arricchiscono questo quadro basato sul confronto delle semplici medie regionali. In primo luogo, dalla ripartizione dei Confidi per classi di volume di garanzie risulta che i Confidi che superano la soglia dei 75 milioni di euro di attività finanziarie sono 12 al Nord (di cui 2 in Piemonte, 1 in Lombardia, 1 in Trentino A.A., 4 in Veneto, 1 in Friuli V.G. e 4 in Emilia Romagna); 3 al Centro (1 in Toscana e 2 nelle Marche); e solo 1 al Sud (in Sardegna). È questa la soglia patrimoniale oltre la quale la normativa – i cui recenti sviluppi saranno esposti nel paragrafo 4 – prevede l'iscrizione obbligatoria all'elenco speciale ex art. 107 del TUB. Ancor più significativo è il dato per cui oltre il 37% del complesso dei Confidi è esposto per un volume di garanzie superiore ai 25 milioni, laddove nel Mezzogiorno la percentuale diventa solo del 6%. Per ciò che attiene poi le garanzie in essere per classi di importo, al Nord e al Centro i Confidi con un volume di attività superiore ai 25 milioni di euro assicurano rispettivamente oltre l'87 e l'83% delle garanzie in essere, mentre al Sud la percentuale non supera il 44%.

Il patrimonio netto dei Confidi meridionali è di poco al di sopra della metà della media nazionale: 2,4 a fronte di 4,4 milioni di euro (Tab. 3).

Il coefficiente medio di solvibilità (rapporto patrimonio netto/garanzie in essere) è pari al 17,1%, con un *range* compreso tra il 14,4% del Nord e il 27,4% del Sud (Tab. 3). Sono dati che testimoniano, da un lato, la solidità patrimoniale del sistema, che dispone di un «patrimonio di riserva» ampiamente superiore a quanto richiesto dalla normativa prudenziale per gli stessi «Confidi 107»; dall'altro, evidenziano un atteggiamento molto prudente da parte dei Confidi, riconducibile a ridotti livelli di operatività e alle contenute dimensioni del bacino di imprese di riferimento. È anche vero però che la ridotta intensità di utilizzo del patrimonio netto consente di intravedere ampi margini di crescita del

sistema, soprattutto al Sud.

Analoghe conclusioni circa le maggiori prospettive di crescita del sistema di Confidi meridionali possono essere tratte dal dato di fine 2007 messo a disposizione dall'indagine UniCredit (2008). Con riferimento ad un sottogruppo di 21 Confidi (dei 101 intervistati), i Confidi del Sud registrano un coefficiente di solvibilità più elevato. Sebbene registri una crescente solidità finanziaria – rispetto all'edizione precedente (UniCredit, 2006) – la stessa indagine segnala poi quanto i Confidi sentano pressante la necessità di aumentare la propria patrimonializzazione (manifestata da oltre l'82% dei 101 Confidi intervistati).

Un ultimo spunto di riflessione è offerto dalla composizione del fondo di garanzia dei Confidi artigiani, con particolare riferimento al trend in crescita del peso del fondo monetario, effetto peraltro anche dell'opera di razionalizzazione e aggiornamento della classificazione delle tipologie di fondo garanzia. Nel complesso, il fondo monetario rappresenta l'89,5% del fondo di garanzia, con differenze minime tra le diverse aree considerate.

Il rafforzamento del fondo di garanzia monetario va senza dubbio nella direzione auspicata da Basilea II, poiché i Confidi non destinati a trasformarsi in intermediari vigilati dovranno disporre di fondi reali immediatamente identificabili e riconducibili con sicurezza a *pool* specifici di prestiti garantiti.

<< TABELLA 3 >>

3.3. Intensità e caratteristiche quantitative dei finanziamenti garantiti

Il volume dei finanziamenti garantiti dai Confidi artigiani era pari a oltre 5 miliardi di euro nel 2006, il 63,1% e il 26,8% dei quali concentrati rispettivamente nel Centro e nel Nord, e il rimanente 10,1% nel Mezzogiorno. Le tre aree geografiche si differenziavano anche per l'ammontare medio dei finanziamenti garantiti: 39,4 milioni al Nord, 53,5 al Centro e 7,8 al Sud.

<< TABELLA 4 >>

La distribuzione dei finanziamenti garantiti per classi di importo (Tab. 4) evidenzia la diversa dimensione dei finanziamenti garantiti a livello territoriale. Nel Mezzogiorno i Confidi artigiani sono maggiormente presenti nella classe di finanziamento «fino a 5 milioni»: il 59,7% dei Confidi si colloca infatti in questa classe e assicura il 16% del totale dei finanziamenti garantiti. Una quota consistente di finanziamenti garantiti

(73,1%) è a carico dei Confidi appartenenti alla classe tra 10 e 75 milioni di euro che rappresentano solo il 20,9% delle strutture di garanzia meridionali.

A livello nazionale, solo l'8% dei Confidi si colloca nella classe dimensionale maggiore ma garantisce ben il 48,1% dell'ammontare complessivo di finanziamenti. Estendendo l'osservazione all'insieme delle classi superiori a 10 milioni di euro, si nota che il 51,2% dei Confidi garantisce il 94,6% dei finanziamenti. È un dato che conferma il trend degli ultimi anni, nei quali si è avuto un progressivo aumento del peso dei Confidi maggiori nel mercato delle garanzie.

<< TABELLA 5 >>

A livello nazionale, nel 59% dei casi i finanziamenti garantiti sono a medio/lungo termine (Tab. 5), con una diminuzione del 2,5% rispetto al 2005. Il dato appare in controtendenza in confronto al trend degli ultimi anni, caratterizzati da un crescente utilizzo di prestiti a media-lunga scadenza garantiti dai Confidi. Rispetto al 2005, inoltre, dai dati Fedart Fidi risulta che la ripartizione dei finanziamenti tra il breve e il lungo termine è rimasta sostanzialmente invariata al Nord ed in particolare al Sud, che continua a caratterizzarsi per una notevole incidenza dei finanziamenti a medio-lungo termine. Il più alto ricorso delle imprese meridionali all'assistenza delle garanzie dei Confidi sul segmento a più lungo termine rivela la severità del razionamento che subiscono le piccole e medie imprese meridionali nel soddisfare necessità finanziarie legate a progetti di sviluppo.

Sembra essere proprio il miglioramento dell'accesso al credito, infatti, il principale dei ruoli che le piccole imprese meridionali riconoscono prevalentemente ai Confidi, e in misura sensibilmente superiore rispetto alle piccole imprese che operano nel resto del paese. Questa è l'indicazione data dalle imprese intervistate nell'indagine UniCredit (2008). «Agevolare e migliorare l'accesso al credito» e quindi, il loro ruolo di intermediazione tra domanda e offerta di credito, è la principale funzione dei Confidi secondo il 26,7% delle imprese meridionali, a fronte di un valore nazionale pari al 22,9%¹².

A tal proposito si segnala come l'inasprimento generale delle condizioni di accesso al credito, conseguente alla recente crisi finanziaria internazionale, abbia reso ancor più

¹² Per tutte gli altri ruoli dei Confidi sottoposti all'attenzione delle imprese intervistate («orientamento/sostegno per seguire le tendenze del mercato», «offrire servizi di formazione per creare/aggiornare le professionalità esistenti», «fornire servizi di disbrigo delle pratiche amministrative» e «essere interlocutori di riferimento presso la Pubblica Amministrazione»), le differenze tra la percezione delle imprese meridionali e quelle localizzate nel resto del paese sono minime.

urgente una riflessione sugli interventi utili ai fini dell'attenuazione del razionamento per le PMI e pertanto sul ruolo che i Confidi possono svolgere in tal senso.

Dai dati recenti sulle condizioni del mercato del credito in Italia, diffusi dall'ultimo Bollettino Economico della Banca d'Italia (n. 55, Gennaio 2009), emergono segnali preoccupanti circa l'inaridimento del flusso di impieghi verso il sistema produttivo italiano.

Come si evince dalla Tabella 6, il tasso di crescita su base annua dei prestiti alle imprese italiane riferito al mese di settembre 2008 è sceso al 10,2% rispetto al 12,4% di settembre 2007. Tale riduzione appare molto più marcata se si restringe l'analisi alle sole imprese operanti nel Mezzogiorno, per le quali il tasso di crescita degli impieghi è passato dal 14,9 al 7,9%. Ulteriori interessanti elementi circa il carattere della contrazione dell'offerta di impieghi in atto si ricava dalla disaggregazione del campione su base dimensionale oltre che territoriale. Le piccole imprese meridionali sono quelle più severamente colpite dall'irrigidimento delle condizioni monetarie, con una contrazione del tasso di crescita degli impieghi dal 9,5% di settembre 2007 al 3,8% di settembre 2008.

Per le piccole imprese operanti al Centro Nord la crescita degli impieghi si è ridotta ma in misura sensibilmente minore, passando dal 5,6 al 3,9%.

Per ultimo, anche senza voler considerare le differenze territoriali, resta comunque evidente come il fenomeno di razionamento al quale stiamo assistendo colpisca in misura nettamente maggiore le piccole imprese rispetto alle altre: a livello nazionale la crescita dei prestiti per le piccole imprese è difatti passato dal 6,3 al 3,8%, mentre per quelle di medie e grandi dimensione la riduzione è stata solo dal 14 all' 11,7%.

<< TABELLA 6 >>

Il tema del razionamento è fortemente avvertito dagli stessi Confidi, il 40% dei quali segnala, in un sondaggio riferito agli ultimi tre mesi del 2008, che le operazioni di finanziamento garantite sono calate (Picchio, 2008). Sempre dai dati del sondaggio si rileva come per il 95% dei Confidi intervistati la concessione del credito è stata più selettiva, sia per Basilea II sia per la crisi finanziaria in atto. Le banche hanno richiesto un livello più alto di copertura del rischio per il 51% degli intervistati e per l'81% di essi c'è stato un aumento dei tassi di interesse. A parità di erogazione, per il 67% degli intervistati è cambiata la composizione delle linee di credito concesse alle aziende, con una forte riduzione delle anticipazioni per cassa a fronte delle varie forme tecniche di smobilizzo. In sintesi, l'84% del campione ritiene ci sia in atto un razionamento del credito.

Tornando alle tipologie di credito erogato (Tab. 5), il 73% delle operazioni di finanziamento è riconducibile al «credito convenzionato», a fronte del 27% che si basa invece sul «credito agevolato». Il ricorso maggiore al credito convenzionato si registra al Nord (79%) mentre il Sud si distingue per la netta prevalenza di operazioni di credito agevolato (61% contro il 39% di convenzionato).

Per quanto riguarda le sofferenze (Tab. 7) i dati Fedart Fidi mostrano un tasso medio a livello nazionale pari al 3,7%, valore intermedio tra il 3,5% del Centro e il 4,2% del Sud e quasi coincidente con quello del Nord (3,6%). A livello complessivo, vale a dire considerando l'insieme delle imprese artigiane finanziate dal sistema bancario non assistite da garanzie, risulta inoltre un tasso di insolvenza pari al 6,7%, con una variabilità compresa tra il 4,7% del Nord e il 13,9% del Sud. È dunque evidente, ancora una volta, l'importanza rivestita dal sistema dei Confidi nel mitigare la rischiosità dei prestiti concessi alle imprese, soprattutto in quelle realtà, quale il Sud, dove il tessuto produttivo di riferimento soffre ancora di una notevole fragilità strutturale.

L'analisi dei rapporti con il sistema bancario fornisce ulteriori utili indicazioni circa il potere negoziale che i Confidi hanno raggiunto negli ultimi anni e il grado di complessità organizzativa di cui si sono dotati. Il raggiungimento di soglie dimensionali «critiche» consente tra l'altro ai Confidi di instaurare un rapporto privilegiato con le banche e pertanto di ottenere condizioni migliori per le imprese associate, anziché fungere da mero canale di distribuzione dei servizi bancari.

Nel complesso sono poco meno di 2000 le convenzioni stipulate dai Confidi con il sistema bancario, con una media di circa 11 banche convenzionate per ciascuna struttura. Queste cifre non devono stupire: è prassi costante, per la maggioranza dei Confidi, con l'eccezione del Sud, siglare dieci o più convenzioni con gli istituti bancari di riferimento. L'11,9% delle strutture ne vanta addirittura oltre 20; solo il 28,4% dei Confidi dispone di meno di 5 convenzioni, ma nel Mezzogiorno questa percentuale sale al 64,2% (Tab. 7).

<< TABELLA 7 >>

Le modalità di escussione in caso di insolvenza rappresentano – come si vedrà in seguito – uno dei punti critici introdotti da Basilea II, che richiede tutta una serie di condizioni affinché la garanzia possa essere considerata eleggibile ai fini della mitigazione del rischio. Dai dati Fedart Fidi emerge che in circa il 50% dei casi i Confidi attivano le procedure per l'escussione immediata della quota garantita, nel 21,5% optano per l'accantonamento su conto pegno e nel 27,3% si attende la conclusione della procedura di recupero per optare per una delle ipotesi precedenti.

Un altro aspetto importante per valutare il grado di evoluzione dei Confidi è quello relativo alle operazioni espletate dagli stessi al fine di pervenire ad una valutazione del merito creditizio delle imprese associate. Nel corso degli anni, le trasformazioni in atto nel sistema delle garanzie hanno indotto i Confidi a potenziare e affinare i servizi offerti e a migliorare la qualità e l'efficienza delle istruttorie, per potersi accreditare come validi interlocutori degli istituti bancari. Nel perseguimento di tale obiettivo i Confidi possono contare su un valore aggiunto notevole, costituito dalla conoscenza diretta delle imprese, soprattutto di quelle minori, e dalla disponibilità di serie storiche su rischiosità e insolvenze di cui le banche, soprattutto quelle di maggiori dimensioni, sono generalmente sprovviste. È auspicabile che i Confidi valorizzino questo patrimonio di conoscenze offrendo servizi e garantendo livelli qualitativi tali da permettere una corretta valutazione del merito creditizio delle imprese e da favorire una più efficiente allocazione dei capitali bancari.

Dai dati riferiti al 2006 emerge che il 79,5% dei Confidi artigiani opera un'analisi dei dati fiscali e il 71,6% svolge in proprio anche la riclassificazione dei bilanci. A queste che rappresentano le attività tipiche dei Confidi censiti, si aggiungono l'analisi degli indici (46%) e proiezioni sui bilanci (29,5%). È da sottolineare la crescita delle attività di analisi competitiva di settore (dal 17,5% al 22,2%) e della pratica di integrare dati di bilancio con quelli di settore (dal 19,9% al 23,3%), attività senz'altro da valorizzare nell'ottica del *post-Basilea II*.

I dati territoriali esposti in questo paragrafo indicano il netto ritardo del sistema dei Confidi meridionali in termini dimensionali, sia con riferimento alla patrimonializzazione degli organismi collettivi di garanzia, sia sul versante della capacità degli stessi di aggregare e organizzare la domanda di credito locale. La debolezza strutturale del sistema meridionale dei Confidi che ne risulta – in termini relativi rispetto alle regioni centro-settentrionali – da un lato impone un vincolo rispetto alle possibilità di crescita offerte dalla riforma dei Confidi, dall'altro ne condiziona l'operatività alla luce di Basilea II.

4. Basilea II e Confidi

4.1. Novità introdotte da Basilea II: vincoli e opportunità

La rigida disciplina dettata dal Nuovo Accordo sul Capitale – noto come Basilea II – sui requisiti patrimoniali delle banche, che impone loro di accantonare quote di capitale proporzionali ai rischi assunti, determina cambiamenti radicali nelle relazioni tra banche ed imprese e, conseguentemente, nel ruolo dei Confidi. Si tratta di cambiamenti che

potranno essere valutati appieno solo nel corso degli anni, in relazione alle risposte che i diversi attori coinvolti saranno in grado di fornire, cioè alla capacità che essi dimostreranno di saper sfruttare tutte le potenzialità offerte dalla nuova disciplina. Tali sfide si pongono anche per i Confidi.

Con Basilea II cambia radicalmente la modalità di gestione del rischio di credito per le banche; i coefficienti di ponderazione da applicare alle esposizioni per calcolare il patrimonio di vigilanza diventano frutto di un processo di valutazione del merito creditizio che si conclude con l'attribuzione di un giudizio sintetico, espresso da un codice alfanumerico. Migliore è il giudizio di *rating* attribuito al prestatore di fondi, minore sarà il rischio percepito e, dunque, minori saranno i coefficienti di ponderazione applicati. Conseguentemente, si ridurrà l'assorbimento di capitale per la banca, il costo che essa deve sopportare per concedere il finanziamento e, verosimilmente, il *pricing* da applicare al cliente, secondo un percorso virtuoso che lega inversamente *rating* e *pricing*. La banca deve giungere alla quantificazione del rischio di credito scegliendo tra due metodi alternativi: lo *Standard Approach* (SA), basato sull'impiego di *rating* esterni e l'*Internal Rating Approach* (IRB) che prevede, invece, l'utilizzo di processi valutativi interni.

La metodologia *standard*, più semplice ma anche meno sensibile al rischio, vincola i coefficienti di ponderazione all'effettivo *standing* di affidabilità del debitore sulla base della valutazione effettuata da agenzie di *rating* esterne, espressamente riconosciute ai fini di vigilanza. Nel caso di imprese *unrated* viene applicato un *risk weight* fisso pari al 100%. Al riguardo, è utile segnalare per le rilevanti implicazioni sul sistema economico italiano – nel quale le imprese dotate di un *rating* esterno sono ancora poche – la prevista riduzione al 75% del coefficiente di ponderazione da applicare al portafoglio *retail*, nel quale vengono comprese le PMI che usufruiscano di finanziamenti di importo contenuto (inferiore ad 1 milione di euro). Viene in tal modo attenuato il rischio per le imprese minori, prive di *rating* esterno, di subire un trattamento discriminatorio o il razionamento del credito.

L'IRB è invece un metodo di quantificazione più complesso e costoso che meglio si presta ad essere utilizzato dalle banche di maggiore dimensione, premiate in questa scelta dalla riflessa riduzione dei requisiti di capitale imposti. Due le versioni nelle quali la metodologia può essere implementata – il *Foundation Approach* e l'*Advanced Approach* – caratterizzate da un diverso grado di autonomia nella stima dei parametri rilevanti per la determinazione del rischio di credito: la probabilità di insolvenza della controparte (*Probability of Default* – PD), il tasso di perdita in caso di insolvenza (*Loss Given Default* - LGD), la vita residua dell'operazione (*Maturity* – M) e l'esposizione in caso di

insolvenza (*Exposure at Default* – EAD).

Mentre le banche che optano per l'approccio IRB *foundation* (FIRB) devono fornire solo una stima della PD associata a ciascuna classe di esposizioni in quanto gli altri parametri sono forniti direttamente dall'Autorità di vigilanza, nel metodo avanzato (AIRB) tutte le componenti di rischio citate devono essere oggetto di stime interne.

Ugualmente puntuale è l'impostazione di Basilea II sul tema della mitigazione del rischio di credito ed estremamente stringente rispetto alle garanzie consortili. Queste infatti non sono né incluse espressamente tra gli strumenti di mitigazione del rischio, né risultano in grado di soddisfare i requisiti oggettivi e soggettivi richiesti in generale per il riconoscimento delle garanzie ai fini del contenimento del rischio¹³, requisiti che verranno dettagliati più avanti nel testo ed esposti nella Tabella 8. In particolare, la garanzia tradizionalmente offerta dai Confidi si configura come garanzia consortile, posta cioè a copertura di una pluralità di affidamenti bancari anziché essere riferita ad una specifica esposizione, come richiesto ai fini di Basilea II; essa inoltre non è quantificabile in modo esplicito ma è calcolabile solo *ex-post* in base alla perdita subita dalla banca. Infine, trattandosi di una garanzia sussidiaria – e non «a prima richiesta» – il Confidi può intervenire solo al termine delle procedure esecutive nei confronti del garantito e quindi solo dopo che sia stato escusso il debitore principale e determinata la perdita.

Il rischio di uno «spiazzamento operativo» dei Confidi tradizionali a causa delle rigorose previsioni in tema di tecniche di mitigazione del rischio di credito, unitamente a quello di una spersonalizzazione del rapporto di clientela, determinato dall'introduzione di metodi quantitativi di valutazione del credito, aiutano in parte a comprendere le perplessità, i timori e le resistenze suscitate nel nostro paese dall'applicazione di Basilea II. Le criticità segnalate sembrano infatti incidere negativamente sulle PMI, penalizzandole sotto il profilo dell'accesso al credito. L'attuale crisi finanziaria ha poi riacutizzato il dibattito, attribuendo alle rigide regole di Basilea II un effetto prociclico, ossia di amplificazione delle fluttuazioni del ciclo economico, che si traduce in una ulteriore penalizzazione per le PMI stesse; nelle fasi di recessione infatti, il maggior rischio di insolvenza associato alle imprese porta ad un peggioramento del loro *rating*, rendendo più difficile ed oneroso l'accesso al credito e pertanto comprimendo ulteriormente il livello di crescita economica.

Si tratta di timori fondati su considerazioni parziali che devono essere opportunamente integrate dalla valutazione delle opportunità prospettiche offerte dalla nuova disciplina

¹³ Mentre i requisiti soggettivi individuano i soggetti riconosciuti ad offrire garanzie reali o fidejussorie e gli strumenti che possono essere offerti a garanzia, i requisiti oggettivi invece definiscono le caratteristiche oggettive che le garanzie devono avere per essere ammissibili.

dell'attività di garanzia collettiva dei fidi dettata dall'art. 13 del D.L. 30 settembre 2003, n. 269 (legge quadro sui Confidi) e, prima ancora, da una più approfondita conoscenza dei delineati approcci di misurazione del rischio di credito.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto è importante infatti considerare che il trattamento delle garanzie ai fini della mitigazione del rischio e il rispetto dei requisiti minimali per poterle considerare eligibili differiscono a seconda dell'approccio adottato per la misurazione del rischio.

Quanto ai requisiti soggettivi, nello SA e nel FIRB il trattamento delle garanzie è sostanzialmente identico, prevedendo per le garanzie reali la scelta tra l'applicazione del metodo di sostituzione della *Probability of Default* del garante a quella del garantito o, alternativamente, del metodo integrale seguendo il quale l'ammontare dell'esposizione viene ridotta del valore della garanzia; per le garanzie personali, invece, sono riconosciuti ad assumere la qualità di garanti i Governi, le banche con *rating* superiore a quello del garantito e soggetti diversi dai precedenti purché forniti di un *rating* pari o superiore ad A-. Le limitazioni indicate non sussistono con riferimento all'AIRB, nell'ambito del quale – fatta salva la validazione del modello da parte Autorità di Vigilanza – è concessa piena discrezionalità nella scelta dei garanti e delle forme di garanzie.

Con riferimento ai requisiti oggettivi ai fini del riconoscimento delle garanzie reali e personali all'interno dello SA e del FIRB, è prescritto, come già in parte esplicitato, che la copertura sia diretta, incondizionata, irrevocabile, «a prima richiesta» ed, infine, si riferisca ad una specifica esposizione o ad un *pool* di esposizioni purché chiaramente identificate. Nell'AIRB, invece, sussiste solo l'obbligo di dimostrare l'idoneità delle garanzie, aventi certezza legale, ad attenuare effettivamente il rischio di credito.

La previsione di una rete così fitta di requisiti e limitazioni (Tab. 8), che di fatto si traduce in una esclusione della funzione di garanzia svolta dai Confidi, è stata in parte attenuata dall'intervento della Direttiva europea sull'adeguatezza patrimoniale (CAD3)¹⁴, con cui si è proceduto a recepire e integrare nell'ordinamento comunitario l'Accordo di Basilea II. Essa, infatti, menziona esplicitamente lo schema delle mutue garanzie – e dunque i Confidi – tra i requisiti soggettivi delle garanzie personali, riconoscendo la validità della garanzia prestata verso un *pool* di esposizioni, purché chiaramente identificato, anche in mancanza della copertura esplicita di ciascuna esposizione; attenua inoltre il requisito oggettivo della «prima richiesta» nello SA e nel FIRB e infine riconosce tra i soggetti idonei a rilasciare garanzie personali anche gli intermediari finanziari diversi da banche ed imprese di investimento purché siano soggetti a vigilanza

¹⁴ Direttiva 2006/49/CE del 14 giugno 2006, recepita in Italia con D.L. 27 dicembre 2006, n. 297.

e rispettino i requisiti patrimoniali richiesti per le banche, senza che vi sia l'obbligo di un *rating* pari a A-.

Il riconoscimento delle garanzie rilasciate da intermediari finanziari risulta particolarmente importante perché conduce a considerare, come preannunciato, il prospettato percorso evolutivo delineato per i Confidi dalla citata legge di riforma, prima timida risposta normativa alla minaccia portata da Basilea II. Nel contemplare i diversi modelli organizzativi-funzionali in cui può declinarsi l'attività dei Confidi, la legge individua infatti accanto alla struttura tradizionale, due nuove tipologie di Confidi vigilati: i «Confidi-Banche cooperative di garanzia» e i «Confidi-Intermediari finanziari».

<< TABELLA 8 >>

Ora, se è vero che i Confidi tradizionali non possono essere riconosciuti ai fini della mitigazione del rischio di credito nel caso in cui la banca adotti lo SA o il FIRB¹⁵, visto che nessuno di essi raggiunge attualmente un *rating* esterno pari o superiore a A-¹⁶, è altrettanto vero – alla luce della recente Direttiva comunitaria – che i modelli più evoluti di Confidi, ossia le banche di garanzia e i Confidi-intermediari finanziari, in quanto soggetti vigilati idonei a rilasciare garanzie personali, sarebbero in grado di soddisfare i requisiti soggettivi non solo nell'ambito dell'AIRB ma anche dello SA e del FIRB, a patto di rivedere il sistema di garanzie prestate, allontanandosi dalle garanzie reali in favore di quelle personali rilasciate in via diretta¹⁷ (Gai, 2005). Si tratterà di un

¹⁵Ad esclusione dei casi in cui: a) via sia controgaranzia da parte di uno dei soggetti ammessi dalla direttiva CAD3 (Stati sovrani, Enti locali e Banche multilaterali di sviluppo, imprese diverse da banche e imprese di investimento purché dotate di un rating pari ad A-); b) la banca finanziatrice riconosca la garanzia mutualistica (in forma reale) come idonea a coprire una quota delle prime perdite di una operazione di cartolarizzazione virtuale (*tranché cover*). Per un approfondimento sul tema delle *tranché cover* si veda Erzegovesi (2007) e D'Auria (2005).

¹⁶ Attualmente i confidi dotati di rating non superano nella migliore delle ipotesi la BBB+.

¹⁷ La transizione verso un sistema di garanzie *personali* non è solo necessaria per soddisfare le prescrizioni di Basilea II ma è anche auspicabile in quanto consente di replicare il meccanismo del moltiplicatore (in base al quale è possibile rilasciare garanzie per un valore multiplo rispetto al fondo di garanzia stesso), impegnando il garante nella sua complessiva capacità reddituale, finanziaria e patrimoniale. Qualunque sia il metodo adottato per la valutazione del rischio di credito, le garanzie *personali* possono essere utilizzate dalle banche per sostituire la PD del garantito con quello del garante, diversamente dalle garanzie *reali* che generalmente incidono solo sulla LGD. Affinché la garanzia personale sia riconosciuta è necessario tuttavia che il Confidi abbia un elevato *standing* di mercato e l'assoggettamento a vigilanza opera proprio nel senso di accrescerne l'affidabilità. La scelta del tipo di garanzia potrebbe essere meno vincolante nel caso di banche che utilizzino l'AIRB, perché in questo caso spetta alle stesse determinare il grado di copertura attribuibile alle garanzie e ai garanti.

mutamento di prospettiva significativo, in quanto tradizionalmente l'attività dei Confidi poggia sull'utilizzo di garanzie di tipo reale e in forma sussidiaria.

La legge di riforma, dunque, pur non offrendo soluzioni tecniche specifiche sul tema della mitigazione del rischio di credito, tuttavia, consente di individuare percorsi di ristrutturazione e accreditamento dei Confidi idonei ad agevolarne il rafforzamento strutturale ed operativo – le cui modalità ed implicazioni verranno dettagliate nel prossimo paragrafo – offrendo loro la possibilità di superare gli ostacoli introdotti da Basilea II (Schena, 2004).

4.2 Confidi-Intermediari finanziarie e Banche di garanzia collettiva: il futuro possibile

L'evoluzione verso il modello dell'intermediario vigilato rappresenta per i Confidi non solo il modo attraverso cui adeguarsi alle prescrizioni di Basilea II ma soprattutto una scelta strategica rilevante per rafforzare e adeguare al mutato scenario di riferimento il proprio ruolo di sostegno alla crescita economica del paese. La Legge di riforma individua le modalità attraverso cui è possibile o necessario realizzare il passaggio, che si traduce nei fatti in un'opzione fra la trasformazione del Confidi in Banca di garanzia collettiva o in intermediario finanziario iscritto nell'elenco speciale della Banca d'Italia di cui all'art. 107 del TUB.

Il passaggio diretto verso il modello della banca è certamente auspicabile ma richiede una massa ingente di capitale per sostenere gli obblighi di capitalizzazione e una organizzazione complessa. Ciò rende il raggiungimento di tale obiettivo non immediatamente perseguibile per la maggioranza dei Confidi. Diversamente, l'adozione della veste di intermediario finanziario ex art. 107 risulta meno impegnativa sotto il profilo dei requisiti di capitalizzazione, permettendo al Confidi di adattarsi con gradualità alle nuove regole del gioco nell'attesa eventuale di un salto verso la soluzione della banca (Caselli, 2004). In realtà anche con riferimento al «modello 107» le soglie di capitale sociale e dotazione patrimoniale dettate dalla legge sono assai distanti dagli attuali livelli di patrimonializzazione media; tuttavia il loro raggiungimento può più facilmente avvenire attraverso un graduale accrescimento patrimoniale e la realizzazione di operazioni di concentrazione e fusione tra operatori.

In entrambi i casi si prospetta comunque una rottura sostanziale rispetto alla configurazione tradizionale del Confidi sotto il profilo dell'operatività, degli assetti di *governance*, della politica di *funding* e di capitalizzazione. Per comprendere la misura di tale discontinuità, è utile ripercorrere le caratteristiche e l'operatività dei tre modelli organizzativi di Confidi così come tracciate dalla legge di riforma del settore.

Il primo modello disciplinato è quello del Confidi tradizionale che sostanzialmente ne formalizza la struttura originaria, con competenze legate esclusivamente alla concessione di garanzie sui fidi (esclusa però la gestione dei fondi pubblici di agevolazione). I Confidi che optano per questa soluzione sono iscritti nell'elenco generale ex art. 106 del TUB e non sono soggetti alla vigilanza della Banca d'Italia. Il loro patrimonio netto non può essere inferiore a 250.000 euro, di cui almeno un quinto apportato da soci/consorziati.

Il secondo modello è quello dell'intermediario finanziario iscritto nell'elenco speciale ex art. 107 del TUB per il quale sono richiesti un capitale sociale versato pari ad almeno 1 milione di euro e mezzi patrimoniali non inferiori a 2,5 milioni di euro. Tale status giuridico deve essere obbligatoriamente assunto qualora il Confidi raggiunga un livello di finanziamenti garantiti superiore a 75 milioni di euro. L'iscrizione nell'elenco di cui all'art. 107 del TUB implica l'assoggettamento al controllo prudenziale della Banca d'Italia secondo il modello previsto per gli Istituti di credito¹⁸. L'attività esercitata è in via prevalente quella di garanzia collettiva dei fidi, ma al *core business* possono essere affiancate altre attività quali: la prestazione di garanzie nei confronti dell'Amministrazione finanziaria, la gestione di fondi pubblici di agevolazione e la sottoscrizione di convenzioni con le banche assegnatarie di fondi pubblici di garanzia al fine di facilitarne la fruizione alle imprese socie. In aggiunta, è consentito lo svolgimento in via residuale ed entro i limiti fissati dalla Banca d'Italia delle altre attività ammesse agli intermediari iscritti all'elenco di cui all'art. 107 (rilevanti sono la concessione di finanziamenti per cassa, l'intermediazione in cambi, i servizi di pagamento, l'assunzione di partecipazioni).

I vantaggi associati allo status di intermediario vigilato non si esauriscono nel superamento delle prescrizioni di Basilea II e, dunque, nell'ammissibilità delle garanzie dei Confidi ai fini dell'abbattimento del capitale di vigilanza per le banche finanziatrici, estendendosi anche alla possibilità di accrescere e diversificare l'offerta di servizi. Ciò potrebbe consentire ai Confidi di compiere un significativo salto di qualità fino a configurarsi come controparte forte e credibile del sistema finanziario con un rafforzamento del proprio ruolo sia nei confronti delle banche che delle imprese associate. Alle prime essi potrebbero offrire servizi di

¹⁸ Diversamente dalle banche, tenute al rispetto di un coefficiente di solvibilità pari all'8%, tali intermediari devono detenere un patrimonio di riserva almeno pari al 6% dell'attivo a rischio, coefficiente che sale all'8% nel caso essi svolgano attività di raccolta.

supporto alle procedure di valutazione del merito creditizio, valorizzando così il ricco patrimonio informativo e di relazioni accumulato negli anni; la migliore allocazione delle risorse che ne deriverebbe per le banche e la conseguenziale riduzione del costo di valutazione della controparte potrebbero auspicabilmente riflettersi sulle imprese in termini di riduzione del *pricing* o di attenuazione del rischio di razionamento. La valutazione del Confidi non verrebbe certo a sostituire quella effettuata dalla banca finanziatrice con i sistemi di rating interni, ma potrebbe opportunamente integrarla sotto forma di pre-istruttoria. Perché ciò avvenga è necessario che il Confidi sviluppi più evoluti sistemi di *screening* e monitoraggio della clientela socia anche attraverso l'accesso a fonti informative ad oggi precluse, quale la Centrale dei Rischi.

Alle imprese associate, invece, i Confidi nella nuova veste di intermediari finanziari ex art. 107 sarebbero in grado di offrire non solo supporto nell'accesso all'indebitamento bancario ma anche servizi di consulenza e assistenza, soprattutto nella funzione finanziaria delle PMI, area endemicamente debole e poco strutturata (Erzegovesi, 2005). Il sostegno potrebbe spingersi fino alla ricerca di sbocchi indiretti al mercato dei capitali, come dimostrato dalla recente esperienza dei *bond* di distretto. Sono queste ultime operazioni di cartolarizzazione allestite congiuntamente da banche e Confidi attraverso le quali è possibile mettere a disposizione delle aziende di una certa area (distretti) finanziamenti a medio-lungo termine finalizzati ad investimenti prevalentemente nel campo della ricerca e sviluppo, dell'innovazione tecnologia e dell'internazionalizzazione delle imprese; il portafoglio creditizio delle banche viene poi trasferito ad una società veicolo che emette delle obbligazioni legate al merito creditizio delle aziende finanziate¹⁹.

In ultimo, ma non meno importante in un'ottica di sistema, il sostegno del «Confidi 107» potrebbe estendersi anche a favore dei più deboli Confidi tradizionali, ai quali potrebbero essere offerti in *outsourcing* parte dei servizi, ad esempio quelli relativi ai sistemi gestionali, informativo-contabili e ai controlli interni.

Le delineate potenzialità derivanti dall'inclusione dei Confidi nel novero degli intermediari vigilati non devono nascondere tuttavia le difficoltà connesse al processo di trasformazione (Gai 2006, D'Auria 2008). Rilevanti criticità emergono con riguardo agli aspetti di *governance*, ai requisiti di patrimonializzazione, ai profili organizzativi e di vigilanza prudenziale. Sicuramente elevato è lo sforzo finanziario²⁰ e gestionale richiesto per affrontare la fase iniziale e mantenere nel tempo gli standard prescritti.

¹⁹ A sua volta influenzato dalle garanzie ricevute dal Confidi.

²⁰ Stime della Banca d'Italia quantificano in 500.000 euro annui l'impegno finanziario che i confidi dovranno sopportare nella fase di *start up*.

Ne segue allora che per evolvere verso il modello di Confidi vigilato diventa indispensabile e strategica la capacità di sviluppare processi di concentrazione, funzionali a raggiungere *ex-ante* una massa critica di risorse idonea a consentire il passaggio ed *ex-post* una massa critica di operazioni sufficiente a coprire gli elevati costi fissi che derivano dal nuovo status giuridico²¹. Attualmente, infatti, solo un limitato numero di Confidi avrebbe le caratteristiche per procedere autonomamente verso questa direzione (Caselli, 2004).

L'evoluzione naturale dunque – così come avvenuto nel mondo bancario – sta nell'implementazione di una politica di forti concentrazioni e fusioni tra Confidi. Questa, infatti, la direzione indicata dal legislatore italiano che nel riformare e riorganizzare l'operatività dei Confidi ha previsto significative agevolazioni fiscali a fronte di operazioni di fusione; l'orientamento teso a favorire la patrimonializzazione del Confidi e, dunque, l'auspicata trasformazione è stato confermato con la legge finanziaria per il 2007 contenente disposizioni che autorizzano i Confidi ad imputare i fondi rischi di origine pubblica al capitale sociale o al Fondo consortile e, da ultimo, con il decreto legge cosiddetto anticrisi del quale si parlerà diffusamente nel prossimo paragrafo.

Terzo e ultimo modello organizzativo-funzionale contemplato dalla legge quadro sui Confidi e regolato dalle istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia – di recentissima emanazione – è quello della Banca di garanzia collettiva dei fidi alla quale si applicano le disposizioni previste dal TUB per le banche di credito cooperativo. Molte delle considerazioni svolte sui Confidi ex art. 107 possono essere replicate con riferimento a tale ultima configurazione in quanto intermediario vigilato. Un aspetto peculiare va tuttavia segnalato ed è relativo agli elevati requisiti di capitale richiesti per assumere la veste di banca di garanzia; il capitale minimo iniziale è fissato infatti a 2 milioni di euro. Si tratta di una soglia che rispetto al corrente livello dimensionale dei Confidi appare davvero molto elevata. Ciò rende verosimile prevedere in un ipotetico scenario futuro la creazione di un numero limitato di banche di garanzia che possano agire come interlocutori di una pluralità di Confidi; questi ultimi potrebbero assumere direttamente la qualifica di soci della banca di garanzia o demandare tale compito alle associazioni di appartenenza o ai Confidi di secondo grado (Schena, 2004).

Il quadro descritto consente di delineare i percorsi che imprese, banche e Confidi sono chiamati ad intraprendere per dare una risposta efficace e matura alle questioni poste dall'introduzione del Nuovo Accordo sul Capitale. È difficile tuttavia intravedere una

²¹ Per un approfondimento sulle condizioni di economicità della gestione dei Confidi si veda Piatti (2008) ed Erzegovesi (2008).

risposta unitaria perché, come rappresentato nel paragrafo 3, profondamente diversificata e composita è la realtà da cui muovono i diversi soggetti coinvolti.

Il tessuto produttivo meridionale si presenta strutturalmente più debole rispetto a quello delle regioni centro-settentrionali: le imprese, di piccole e piccolissime dimensioni, sono caratterizzate da una elevata opacità informativa che spinge a tessere relazioni di natura informale con le banche, difficilmente incorporabili all'interno dei sistemi meramente quantitativi di valutazione del merito creditizio. L'adozione obbligatoria per le banche di tali sistemi di *rating* aumenta per le PMI del Mezzogiorno il rischio di subire un razionamento del credito o, comunque, accentua le difficoltà di accedere autonomamente, sulla base del proprio *standing* di affidabilità, al finanziamento bancario a condizioni non discriminatorie. Ciò desta ancora maggiore preoccupazione in considerazione del fatto che il sistema di banche locali operanti al Sud è ancorato – e non sembra immaginabile un cambiamento nel breve orizzonte – a modelli di *rating* tradizionali (*Standard Approach*) che, affidandosi esclusivamente alle valutazioni fornite da società di *rating* esterne, escludono qualsiasi margine di discrezionalità nella misurazione del rischio di credito, anche riguardo alla scelta dei garanti e delle forme di garanzie ammissibili.

Nello scenario tratteggiato assume dunque ancora più rilevanza il ruolo dei Confidi, chiamati non solo ad affinare il loro tradizionale compito di agevolazione delle PMI, generalmente prive di un *rating* esterno, nell'accesso all'indebitamento bancario ma anche a favorirne i processi di crescita, elevazione della cultura finanziaria ed internazionalizzazione. Perché ciò possa realizzarsi, affinché cioè i Confidi possano ripensare al loro modo di essere e di operare sul mercato del credito e, in ultima analisi, siano in grado di affrontare le sfide o cogliere le opportunità offerte da Basilea II, è indispensabile avviare un processo di ristrutturazione e riorganizzazione interna che ne assicuri il rafforzamento strutturale ed operativo.

Tuttavia, la fragilità del sistema dei Confidi operanti nel Mezzogiorno, il loro frazionamento dimensionale e territoriale – che si esprime in termini di ridotti livelli di patrimonializzazione, volumi di garanzie prestate, numero e dimensione media delle imprese garantite – costituiscono un freno al passaggio verso configurazioni più evolute di Confidi (Banche di garanzia e intermediari finanziari di garanzia) e al compimento di quel salto di qualità in grado di rendere gli organismi di garanzia collettivi operanti al Sud interlocutori forti e credibili nei confronti del sistema bancario. È sufficiente infatti ricordare che dei 16 Confidi di 1° grado – censiti al 31/12/2006 dal rapporto Fedart Fidi – che presentano un livello di finanziamenti garantiti superiore a 75 milioni di euro, soglia che obbliga ad acquisire lo *status* giuridico di intermediario vigilato, 12 sono collocati al Nord e soltanto 1 al Sud.

In conclusione, l'attuale *deficit* strutturale ed operativo del sistema dei Confidi meridionali rispetto a quello centro-settentrionale rischia di rendere molto più arduo nel Mezzogiorno il percorso di consolidamento del sistema delle garanzie collettive e i relativi processi di aggregazione territoriale delle strutture di 1° livello e potenziamento di quelle di 2° livello e, conseguentemente, di accentuare il divario esistente tra PMI operanti al Nord e al Sud del paese nell'accesso al credito.

5. *Governare il cambiamento*

5.1. *Favorire i percorsi virtuosi*

Sono sostanzialmente tre le principali aree d'azione in cui i Confidi sono chiamati ad intervenire: innanzitutto, «fare mercato», ampliando la propria offerta di servizi per le imprese, proponendosi come strutture specializzate di accompagnamento sul mercato del credito e al tempo stesso capaci di garantire alle banche un supporto affidabile per la valutazione e la pre-selezione dei prenditori. In secondo luogo, raggiungere la «massa critica» necessaria per potersi proporre come interlocutori e come partner affidabili degli operatori bancari e delle imprese. In terzo luogo, diventa fondamentale, per raggiungere questi obiettivi, perseguire un sostanziale irrobustimento dell'«organizzazione interna». L'accelerazione dei processi aggregativi che caratterizza il *post*-Basilea II costituisce la naturale maturazione di un percorso ormai decennale di consolidamento e razionalizzazione del sistema delle garanzie²². Inoltre, la creazione di poli regionali attraverso i Confidi di 2° grado, l'irrobustimento delle strutture, l'affinamento e la diversificazione dei servizi sono senz'altro da evidenziare come alcuni dei principali risultati finora conseguiti, sia pure si siano tutti manifestati con maggiore intensità nelle regioni centro-settentrionali.

5.2. *Esperienze straniere e ruolo dell'operatore pubblico*

Nel corso degli ultimi anni, alla luce della mutata natura della domanda di sostegno pubblico proveniente dalle imprese, legata alle sfide e alle opportunità proposte dall'apertura crescente dei mercati e dalla progressiva internazionalizzazione del sistema economico-finanziario, e della necessità di rivedere e ristrutturare gli interventi finanziari

²² Per l'esame di alcuni casi esemplari in Italia di concentrazione dei Confidi si veda Svimez (2008, pp. 718-719).

nazionali ed europei per garantire una maggior efficacia, sono stati assunti alcuni provvedimenti, in alcuni casi sperimentali, per offrire alle imprese nuovi strumenti di sviluppo.

Vale la pena citare, come esempio, il programma europeo *Jeremie* che costituisce una delle nuove iniziative europee a sostegno delle imprese con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai finanziamenti sviluppando strumenti quali il microcredito, il capitale di rischio, i prestiti, le garanzie e, soprattutto, strumenti di finanza innovativa che possano integrare e affiancare i tradizionali strumenti di finanziamento previsti nell'ambito della politica regionale europea.

Può essere utile, per comprendere i diversi percorsi di sviluppo seguiti dai sistemi di garanzia nazionale, una breve disamina delle più significative esperienze a livello europeo (De Vincentiis, 2007).

A differenza di quanto accade in Italia, negli altri Paesi europei i Confidi, anziché essere espressione delle associazioni datoriali o comunque di gruppi di imprese, sono sorti a corredo di politiche di sostegno alle PMI o con il supporto di soggetti operanti nel mercato del credito.

In Francia – i cui Confidi garantiscono, al pari dell'Italia, circa il 36% dei finanziamenti nell'Euro-zona²³ – il mercato è caratterizzato dalla presenza di soggetti eterogenei per forma giuridica, modalità di concessione delle garanzie, tipo di collaborazione con le banche, livello di partecipazione pubblica. La razionalizzazione degli ultimi anni ha condotto ad una profonda ristrutturazione ed aggregazione del sistema delle garanzie con l'accorpamento di numerose strutture locali in più ampi soggetti regionali. Basta considerare che *l'OSEO Garantie* – istituzione pubblica che opera sul piano nazionale a sostegno dell'innovazione e della crescita delle PMI – gestisce un portafoglio d'impegni pari a 2,4 miliardi di euro (dati 2006), corrispondente al volume medio gestito da cento nostri Confidi.

Il sistema francese delle SOCAMA, cooperative a carattere mutualistico per le imprese artigiane e per le PMI, è costituito da 34 strutture regionali, frutto di processi di razionalizzazione degli ultimi anni. Esse operano esclusivamente con le banche popolari, i loro soci sono imprese, camere di commercio, associazioni di categoria e le stesse banche popolari. Contano oltre 600.000 soci di cui possono garantire fino al 100% del prestito richiesto. SOCAMA e banche popolari si caratterizzano per un rapporto fortemente sinergico, seppur con una netta separazione di ruoli che vedono affidato alle

²³ Rispetto al Pil, i finanziamenti garantiti in Francia rappresentano oltre l'1,2%, a fronte di un 1,5% registrato in Italia.

SOCAMA il compito di pre-istruttoria e alle banche popolari di riferimento l'analisi del merito del credito.

Si tratta di un esempio significativo di come il processo di aggregazione possa avvenire preservando il localismo: i Confidi originari, radicati nelle relazioni commerciali con la realtà locale, operano infatti come «sportelli» periferici della banca-confidi risultante dall'aggregazione (Caselli, 2004).

Anche il sistema tedesco delle garanzie presenta un grado di aggregazione più elevato del nostro; le 23 *Bürgschaftsbanken* (Banche di garanzia)²⁴ gestiscono un portafoglio medio per agenzia pari a sei volte il volume medio di garanzie gestito da un Confidi italiano. Inoltre, esse posseggono un modello di *rating* interno perfettamente in linea con le indicazioni di Basilea II e in grado di fornire una ottimale integrazione della valutazione bancaria. In Germania le garanzie emesse rappresentano circa lo 0,5% del PIL tedesco e interessano poco più di 40.000 imprese. Le garanzie concesse possono giungere a coprire fino all'80% dell'ammontare dei prestiti ed esistono 24 società di garanzia operanti su base territoriale. In ciascun *land* sono operativi uno o al massimo due soggetti, attivi soltanto all'interno del territorio loro assegnato, si tratta di enti soggetti alla vigilanza della Banca centrale. I soci sono istituzioni finanziarie (soprattutto banche locali) e Camere di commercio, mentre non è prevista l'associazione di imprese. Queste ultime non si rivolgono direttamente agli enti di garanzia ma alle banche ed a loro spetta il compito di far intervenire le società di garanzia qualora la rischiosità dei prestiti sia giudicata elevata. La presenza pubblica nel sistema delle garanzie è importante, come dimostra il fatto che il settore pubblico interviene come contro-garante diretto o indiretto a copertura delle garanzie emesse a favore delle imprese.

In Spagna operano associazioni di garanzia mutualistiche e fondi di garanzia. Il fenomeno degli enti di garanzia nasce negli anni '70, in coincidenza con gli effetti della crisi economica che aveva comportato un progressivo peggioramento delle condizioni di accesso al credito per le imprese. Le imprese garantite sono 73.000 mentre l'ammontare delle garanzie supera i 2,6 miliardi di euro, pari a circa lo 0,5% del Pil. Solitamente le garanzie coprono la totalità dei prestiti concessi e sono attivate sia sul breve sia sul medio-lungo termine. Sono a loro volta controgarantite da una società di rifinanziamento (CERSA), diretta espressione della direzione governativa per lo sviluppo e il finanziamento delle PMI. Attualmente sono operative 24 società di garanzia, dopo che a

²⁴ Le *Bürgschaftsbanken* sono partecipate dalle Camere di Commercio e dell'Artigianato, dai *Länder* e sostenute dal governo federale nella funzione di controgarante.

partire dagli anni '80 è iniziato un processo di progressiva razionalizzazione del sistema che ha già dimezzato il numero di enti erogatori di garanzie. A partire dal 1994, tutte le società di garanzia sono istituti finanziari sottoposti alla vigilanza della Banca Centrale. Oltre l'80% del mercato è gestito dalle 4 principali società di garanzia.

Il dato comune che emerge dall'analisi dei diversi sistemi di garanzia mutualistica operanti in Europa è la forte dipendenza dal sostegno finanziario offerto dai Governi. Senza l'intervento pubblico che operi sul secondo livello come contro-garante attraverso fondi di garanzia o agenzie pubbliche, il sistema delle garanzie infatti non sarebbe in grado di sostenersi. Ciò rende i fondi pubblici di garanzia importanti leve di politica industriale. A questo proposito, il legislatore italiano nell'affrontare gli effetti sull'economia reale del nostro paese derivanti dall'imponente crisi finanziaria internazionale, ha dedicato all'interno del cosiddetto piano anticrisi uno spazio al «potenziamento finanziario dei Confidi, anche con addizione della garanzia dello Stato». L'art. 11 del decreto legge n. 185 del 29 novembre 2008²⁵ infatti ha provveduto a rifinanziare fino ad un massimo di 450 milioni di euro il Fondo di Garanzia per le PMI²⁶, riservando il 30% degli interventi di controgaranzia a favore dei Confidi. La stessa norma inoltre ha esteso l'operatività del Fondo alla categoria degli artigiani e previsto che i suoi interventi siano assistiti da una controgaranzia dello Stato, quale garanzia di ultima istanza. È quest'ultima una previsione molto importante perché dovrebbe consentire alle banche, ai fini di Basilea II, di applicare «la ponderazione zero» sui crediti garantiti dallo Stato con tutti i vantaggi in termini di abbattimento dei costi e di *pricing* applicato alle imprese. Per conoscere bene i criteri, le modalità e le condizioni di attivazione della garanzia occorre tuttavia attendere l'emanazione di un decreto non regolamentare del Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Il sostegno pubblico all'operatività dei Confidi non proviene solo dallo Stato, un ruolo rilevante svolgono anche le Regioni. Numerosi infatti sono stati gli interventi promossi negli ultimi mesi dalle Amministrazioni regionali a favore dei Confidi operanti nel loro territorio, a conferma del ruolo propulsivo che vi si attribuisce nel fronteggiare l'attuale difficile congiuntura economica. Si segnala la deliberazione del Consiglio regionale friuliano in merito alla costituzione di un fondo di cogaranzia a favore delle PMI operanti in tutti i settori, con dotazione iniziale di 10 milioni; sono 3,6 invece i milioni stanziati

²⁵ Convertito, con modificazione, dalla legge 28 gennaio 2009, n. 2.

²⁶ Il Fondo di Garanzia (gestito in convenzione da Mediocredito centrale) è stato istituito dalla legge 662/96 con lo scopo di agevolare l'accesso al credito delle PMI attraverso il rilascio di garanzie dirette e controgaranzie a favore dei Confidi. Nei suoi otto anni di operatività sono state circa 54 mila le aziende ammesse alla garanzia e controgaranzia del Fondo per un totale di finanziamenti garantiti pari a 10,5 miliardi di euro.

dalla Regione Veneto. Nelle Marche, la Regione ha attivato un fondo di solidarietà per le piccole imprese, con un stanziamento iniziale di 1,8 milioni di euro, per controgarantire finanziamenti alle PMI assistiti dalla garanzia mutualistica e destinati ad allungare la scadenza di debiti a medio e lungo termine. Guardando al Mezzogiorno, risalta l'iniziativa assunta dalla Campania che con legge regionale n. 10 del 26 settembre 2008 ha programmato la costituzione di una struttura di garanzia di 2° livello e stanziato 5 milioni di euro in tre anni al fine di accrescere la patrimonializzazione dei Confidi campani; la difficile congiuntura economica ha rappresentato in questo caso la spinta per offrire delle risposte attese, l'occasione per promuovere la crescita e valorizzazione dei Confidi, favorendone l'auspicata evoluzione verso la forma di intermediari vigilati.

Conclusioni

Nel corso degli ultimi anni, l'azione concomitante di vari fenomeni (liberalizzazioni dei mercati finanziari, processi di aggregazione del sistema bancario, riforma dell'accordo di Basilea, adeguamento della normativa nazionale) ha, da un lato, portato a una progressiva evoluzione della natura stessa dei Confidi, con la previsione di nuovi servizi offerti alle imprese e con la nascita di soggetti mossi da logiche più apertamente di «mercato» e, dall'altro, ha indotto a ripensarne il ruolo, la struttura e la *mission*.

Basilea II ha definito limiti stringenti al riconoscimento delle garanzie consortili ai fini della mitigazione del rischio di credito. La possibilità di superare tali limiti è legata ad un duplice percorso virtuoso che investe banche finanziatrici e Confidi. Le prime sono chiamate ad evolvere verso più accurati sistemi di valutazione del merito creditizio, i secondi a spingersi verso configurazioni più articolate (Banche di garanzia collettiva fidi e intermediari finanziari di garanzia). Le condizioni di partenza di relativo svantaggio dei Confidi meridionali (per livello di patrimonializzazione, ammontare dei finanziamenti garantiti, numero e dimensione media delle imprese garantite, fonti di finanziamento del fondo rischi) unitamente alla presenza di una rete di banche locali ancorate a sistemi tradizionali di *rating*, rischiano di accentuare il divario esistente tra PMI operanti al Nord e al Sud del paese nell'accesso al credito.

La debolezza strutturale dei Confidi meridionali e le difficoltà che essi incontrano nell'adeguarsi al nuovo quadro normativo e regolamentare devono dunque richiamare l'attenzione del *policy maker* sulla necessità di implementare e rendere realmente efficaci politiche di incentivazione tese ad accelerarne lo sviluppo ed il consolidamento, attraverso misure capaci di favorire concretamente i processi di fusione e trasformazione

in intermediari vigilati. Solo attraverso l'avvio di un rafforzamento strutturale ed operativo i Confidi saranno infatti in grado di affrontare le sfide e cogliere le opportunità offerte da Basilea II.

La trasformazione in intermediari vigilati rappresenta non solo una necessità per i Confidi che intendano adeguarsi alla normativa dettata da Basilea II ma, al tempo stesso, la via attraverso cui acquisire la forza e la capacità per adattarsi ai mutamenti del mercato e per rispondere alla crescente complessità finanziaria delle imprese, supportandole nei loro processi di sviluppo, innovazione ed internazionalizzazione. Affinché il processo di trasformazione dei Confidi possa tradursi in effettivi vantaggi per le imprese associate, è indispensabile tuttavia fare attenzione a due aspetti. In primo luogo, è necessario che fusioni e aggregazioni non siano solo operazioni fittizie tese esclusivamente ad ottenere lo status di intermediario 107, ma valorizzino effettivamente le sinergie esistenti tra Confidi oggetto di aggregazione, mettendone a sistema competenze e complementarità territoriali e settoriali. In secondo luogo, i processi di ristrutturazione e concentrazione dovranno salvaguardare quella prossimità territoriale tra singoli Confidi e PMI che ha rappresentato fino ad oggi un punto di forza e di eccellenza, vero e proprio vantaggio competitivo nel rapporto con le banche. A tal fine, la presenza di una rete di agenzie locali in grado di interpretare e soddisfare al meglio i bisogni della clientela locale potrebbe rappresentare la soluzione per salvaguardare il localismo senza indebolire i vantaggi competitivi derivanti dal processo di aggregazione.

La capacità dei Confidi meridionali di procedere autonomamente, nel rispetto delle indicazioni appena fornite, sulla via del consolidamento e della crescita si è dimostrata finora debole perché deboli sono le condizioni di partenza nel Mezzogiorno. Se si vuole escludere per il sistema dei Confidi operante al Sud il rischio di depotenziare il loro tradizionale ruolo di agevolazione delle PMI nell'accesso all'indebitamento bancario, ma soprattutto se si intende rafforzarne il ruolo, occorre da un lato proseguire nelle misure di accrescimento patrimoniale – già avviate con le leggi finanziarie per il 2007 ed il 2008²⁷ – e dall'altro riacquisire il pieno sostegno pubblico dello Stato e delle Regioni. In particolare, il sostegno regionale – attraverso forme di intervento diretto (incremento dei fondi di garanzia ai singoli Confidi) ed indiretto (fondi pubblici di cogaranzia e

²⁷ L'art. 1, comma 134, della legge 24 dicembre 2007, n. 244 stabilisce che le banche di garanzia collettive dei fidi ed i Confidi possano imputare al fondo consortile, al capitale sociale o ad apposita riserva i fondi rischi e gli altri fondi o riserve patrimoniali costituiti da contributi dello Stato, delle Regioni e di altri Enti pubblici esistenti alla data del 30 giugno 2007. La disposizione produce la decadenza dei vincoli di destinazione dei fondi pubblici ma esclusivamente ai fini della determinazione del patrimonio di vigilanza dei relativi Confidi.

controgaranzia) – deve realizzarsi senza pregiudicare l'autonomia gestionale delle organizzazioni e soprattutto perseguendo una logica di sistema in grado di indirizzare e coordinare tutti gli attori coinvolti (imprese, banche, associazioni di categoria, confidi, agenzie di sviluppo).

Non sembra pertanto impossibile immaginare, anche per il Mezzogiorno, una rinnovata attenzione della politica regionale e nazionale al sostegno al credito. Questa potrebbe consentire, nelle forme che il legislatore vorrà definire, anche ai Confidi meridionali di superare i limiti dimensionali e organizzativi che attualmente li caratterizzano e di beneficiare in tal modo tutto il tessuto imprenditoriale meridionale.

Riferimenti Bibliografici

- Alessandrini P, Calcagnini G. e Zazzaro A. (2008), *Asset restructuring strategies in bank acquisition: Does distance between dealing partners matter?*, in «Journal of Banking and Finance», 32, 699-713.
- Berger A.N. e Udell G.F. (2002), *Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure*, in «Economic Journal», 112, F32-F53.
- Berger A.N., Saunders A., Scalise J.M. e Udell G.F. (1998), *The effects of bank merger and acquisition on small business lending*, in «Journal of Financial Economics», 50, 187-229.
- Bongini P. e Ferri G. (2005), *Il sistema bancario meridionale. Crisi, ristrutturazione, politiche*, Bari, Laterza.
- Busetta G. e Zazzaro A. (2006), *Mutual Loan-Guarantee Societies in Credit Markets with Adverse Selection: Do They Act as Sorting Device?*, in «Università Politecnica delle Marche – Quaderni di Discussione», n. 273.
- Capitalia (2005), *Indagine sulle Imprese Manifatturiere. Nono Rapporto sull'Industria Italiana e sulla Politica Industriale*, Roma.
- Caselli S. (2004), *L'impatto del Nuovo Accordo di Basilea sui confidi: opportunità e minacce*, in «Impresa & Stato», n. 68.
- Columba F, Gambacorta L. e Mistrulli P.E. (2006), *L'attività dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi in Italia*, in «Bancaria», 7-8, 84-96.
- Craig S.G. e Hardee P. (2007), *The impact of bank consolidation on small business credit availability*, in «Journal of Banking and Finance», 31, 1237-1263.
- D'Auria C. (2005), *Il ruolo dei Confidi nel Finanziamento delle piccole e medie imprese alla luce delle modifiche del regolamento internazionale di Vigilanza*, in «Newsletter AIFIRM», n. 1.
- D'Auria C. (2008), *Le sfide per i confidi alla luce della nuova normativa prudenziale*, in «Bancaria», n.10.
- De Gobbi M.S. (2003), *Mutual Guarantee Associations for Small and Micro-Enterprises: Lessons Learned from Europe and Africa*, in «R&D Management», 15(1), 23-34.
- De Vincentiis P.(2007), *I confidi e il credito alle PMI. Casi di successo in Italia e in giro per il mondo*, Roma, Edibank.
- Erzegovesi L. (2005), *Il futuro dei Confidi: contributo all'agenda 2005-2006*, in «Progetto FIRB Smefin», Università di Trento.
- Erzegovesi L. (2007), *Confidi e tranché cover: un'alternativa alla trasformazione in intermediari vigilati?*, in «Smefin tech reports», Università di Trento.
- Erzegovesi L. (2008), *Verso nuovi modelli di equilibrio gestionale dei confidi 107*, in «Smefin Tech Report», Università di Trento.

- Fedart Fidi (2007), *Il sistema dei Confidi artigiani aderenti a Fedart Fidi*, Roma, XI Edizione.
- Focarelli D., Panetta F. e Salleo C. (2002), *Why do banks merge?*, in «Journal of Money, Credit and Banking», 34, 1047-1066.
- Gai L. (2005), *Prospettive delle garanzie dei confidi verso le PMI dopo la riforma del settore e Basilea 2*, in «Rivista Bancaria - Minerva Bancaria», n. 1.
- Gai L. (2006), *La trasformazione del Confidi in intermediario finanziario vigilato: potenzialità, criticità e possibili soluzioni*, in «Banche e Banchieri», n. 3.
- Giannola A. (2002), *Il credito difficile*, L'Ancora del Mediterraneo.
- Levitsky J. (1993), *Credit Guarantee Funds and Mutual Guarantee Systems*, in «Small Enterprise Development», 4(2), 4-15.
- Peek J. e Rosenberg E.S. (1998), *Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt*, in «Journal of Finance», 47, 1367-1400.
- Piatti D. (2008), *I Confidi. Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Roma, Bancaria Editrice.
- Picchio N (2008), *Operazioni in calo per i Confidi*, Il Sole 24Ore, 16 ottobre 2008.
- Schena, C. (2004), *Il ruolo prospettico dei Confidi nel rapporto banca-impresa: mitigazione del rischio e supporto informativo*, in «Quaderno del Dipartimento di Economia dell'Università dell'Insubria», n. 25.
- Stein J.C. (2002), *Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms*, in «The Journal of Finance», 57, 1891-1921.
- Strahan P.E. e Weston J.P. (1998), *Small business lending and the changing structure of the banking industry*, in «Journal of Banking and Finance», 22, 821-845.
- Svimez (2003), *Rapporto 2003 sull'Economia del Mezzogiorno*, Bologna, Il Mulino.
- Svimez (2008), *Rapporto 2008 sull'Economia del Mezzogiorno*, Bologna, Il Mulino.
- UniCredit (2006), *Rapporto sulle Piccole Imprese – Il capitalismo dei piccoli*, Milano, III Edizione 2008-2009.
- UniCredit (2008), *Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese – Il Mezzogiorno verso un nuovo modello di sviluppo territoriale*, Milano, IV Edizione 2008-2009.
- Williamson O.J. (1967), *The Economics of discretionary behavior: Managerial objectives in a theory of the firm*, Chicago, Markham Pub. Co.
- Zazzaro A. (2006), *La scomparsa dei centri decisionali del sistema bancario meridionale*, in «Rivista di Politica Economica», 3-4, 31-60.

TAB. 1. Consistenza numerica di Banche e Sportelli bancari e indicatori di diffusione degli sportelli bancari

	Mezzogiorno				Centro-Nord			
	1990	1995	2000	2006	1990	1995	2000	2006
N. Banche con sede locale	313	277	184	148	748	641	599	571
(% Italia)	29,5	30,2	23,5	20,6	70,5	69,8	76,5	79,4
N. Sportelli	3.919	5.462	6.337	7.010	12.623	17.891	21.759	25.195
(% di banche locali)	67,8	56,4	15,9	17,6	98,2	98,4	99	99,1
Sportelli per 100.000 abitanti	19,1	26,7	30,4	33,8	35	51,1	59	66,1
Sportelli per Km ² (*1000)	31,9	44,4	51,5	57	70,8	100,4	122,1	141,3
Sportelli per 100 mln € di Pil	2,4	2,6	2,6	2,3	2,6	2,7	2,7	2,6

Fonte: Testimonianza del Direttore Generale della Banca d'Italia Fabrizio Saccomanni davanti alla Sesta Commissione Finanze della Camera dei Deputati nell'ambito dell'Indagine conoscitiva sulla situazione e le prospettive del sistema creditizio con particolare riferimento alle aree meridionali, Roma, 26 luglio 2007

TAB. 2. Sistema dei Confidi aderenti a Fedart Fidi nel 2006: numerosità e caratteristiche dimensionali (a)

Regioni e Macroripartizioni	N. Confidi	Totale Imprese Associate	Imprese associate artigiane	grado di penetrazione artigianato (b)	Numero Medio Imprese associate	Capitale sociale (Mln €) (c)
Piemonte	9	59.362	51.874	38%	6.596	2,66
Valle d'Aosta	1	3.288	2.720	66%	3.288	0,00
Lombardia	32	133.178	124.254	47%	4.162	0,98
Trentino A. A.	2	5.751	5.751	21%	2.876	0,70
Veneto	28	92.545	89.357	61%	3.305	0,80
Friuli V. G.	4	11.770	11.770	37%	2.943	1,63
Liguria	3	7.800	7.540	17%	2.600	2,40
Emilia Romagna	20	98.255	87.758	59%	4.913	1,14
Toscana	2	54.526	47.181	40%	27.263	10,40
Umbria	5	24.534	20.456	83%	4.907	0,53
Marche	14	43.614	37.249	72%	3.115	2,57
Lazio	15	28.387	25.800	26%	1.892	0,51
Abruzzo	24	31.595	26.774	75%	1.316	0,86
Molise	5	2.596	2.578	33%	519	0,14
Campania	7	5.030	4.655	6%	719	0,10
Puglia	42	46.261	35.866	46%	1.101	0,52
Basilicata	4	7.678	7.638	62%	1.920	0,03
Calabria	12	15.840	13.051	35%	1.320	0,10
Sicilia	13	15.223	12.168	14%	1.171	0,06
Sardegna	9	5.863	4.974	12%	651	0,77
Centro-Nord	135	563.010	511.710	46%	4.170	1,64
di cui: Nord	99	411.949	381.024	47%	4.161	1,14
di cui: Centro	36	151.061	130.686	45%	4.196	2,15
Mezzogiorno	116	130.086	107.704	29%	1.121	0,47
Italia	251	693.096	619.414	42%	2.761	1,04

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Fedart Fidi

Note: (a) dati relativi ai Confidi di primo grado e consorzi di secondo grado; (b) percentuale imprese artigiane associate sul totale imprese artigiane iscritte agli albi; (c) dato medio relativo a un campione di 176 Confidi, di cui 83 localizzati al Nord, 26 al Centro e 67 al Sud

TAB. 3. Volumi di attività e requisiti patrimoniali dei Confidi Artigiani nel 2006

Regioni e Macroripartizioni	N. Confidi	garanzie in essere (Mln €) (a)	Patrimonio Netto (Mln €) (a)	Coefficiente di Solvibilità (b)	Fondo di garanzia monetario (Mln €) (a)
Piemonte	7	51,9	5,9	11,5%	4,1
Valle d'Aosta	1	70,7	8,1	11,5%	8,9
Lombardia	27	22,0	3,1	14,3%	3,0
Trentino A. A.	2	42,2	9,6	22,7%	8,4
Veneto	22	34,0	6,2	18,1%	4,4
Friuli V. G.	4	49,8	11,5	23,1%	11,5
Liguria	1	35,3	3,8	10,8%	3,5
Emilia Romagna	19	38,5	3,6	9,2%	2,2
Toscana	2	247,5	48,6	19,6%	-
Umbria	4	40,2	4,7	11,6%	6,4
Marche	11	35,5	6,0	16,9%	5,4
Lazio	9	5,5	2,3	41,6%	2,2
Abruzzo	16	7,1	3,5	48,8%	2,3
Molise	5	8,2	0,9	11,5%	2,3
Campania	2	3,9	1,7	42,9%	1,4
Puglia	22	6,1	2,1	35,1%	2,3
Basilicata	3	6,2	2,6	41,4%	2,3
Calabria	5	5,0	1,3	27,0%	1,1
Sicilia	8	15,1	1,9	12,5%	2,3
Sardegna	6	21,3	3,5	16,4%	2,4
Centro-Nord	109	38,1	6,3	16%	5,2
di cui: Nord	83	34,0	4,9	14,4%	5,8
di cui: Centro	26	42,1	7,8	18,5%	4,7
Mezzogiorno	67	8,8	2,4	27,4%	2,1
Italia	176	25,6	4,4	17,1%	4,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Fedart Fidi

Note: (a) media regionale; (b) rapporto patrimonio netto/garanzie in essere

TAB. 4. Finanziamenti garantiti dai Confidi artigiani. Ripartizione % dei Confidi e dei Finanziamenti per classi di importo nel 2006

Classi di Finanziamento	Nord		Centro		Mezzogiorno	
	Ammontare	Confidi	Ammontare	Confidi	Ammontare	Confidi
Fino a 5 Mln €	0,8	14,5	0,8	19,2	16,0	59,7
Da 5 a 10 Mln €	2,3	13,3	1,9	15,4	10,9	13,4
Da 10 a 25 Mln €	9,5	25,3	6,4	23,1	19,6	11,9
Da 25 a 50 Mln €	17,0	19,3	10,6	15,4	19,2	4,5
Da 50 a 75 Mln €	20,2	13,3	19,1	15,4	34,3	4,5
Oltre 75 Mln €	50,2	14,5	61,3	7,7	0,0	0,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Fedart Fidi

Note: Quando la somma per colonna è inferiore a 100, la differenza è da attribuirsi alle mancate risposte

TAB. 5. Ripartizione % dei Finanziamenti garantiti per tipologia di durata e per tipologia di credito nel 2006

Regioni e Macroripartizioni	Finanziamenti a breve termine	Finanziamenti a m/l termine	Credito Agevolato	Credito Convenzionato
Piemonte	37%	63%	22%	78%
Valle d'Aosta	72%	29%	38%	62%
Lombardia	31%	69%	18%	82%
Trentino A. A.	62%	38%	0%	100%
Veneto	69%	31%	16%	84%
Friuli V. G.	78%	22%	4%	96%
Liguria	4%	96%	0%	100%
Emilia Romagna	8%	92%	42%	58%
Toscana	69%	32%	0%	100%
Umbria	3%	97%	14%	86%
Marche	18%	82%	39%	61%
Lazio	31%	69%	9%	91%
Abruzzo	11%	89%	77%	23%
Molise	6%	94%	86%	14%
Campania	2%	98%	60%	40%
Puglia	1%	99%	5%	95%
Basilicata	17%	83%	16%	84%
Calabria	7%	93%	12%	88%
Sicilia	34%	66%	97%	3%
Sardegna	36%	64%	81%	19%
Centro-Nord	44%	56%	26%	74%
di cui: Nord	45%	55%	22%	79%
di cui: Centro	43%	57%	31%	69%
Mezzogiorno	19%	81%	61%	39%
Italia	42%	59%	27%	73%

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Fedart Fidi

Note: Quando la somma per riga è inferiore a 100, la differenza è da attribuirsi alle mancate risposte

TAB. 6. Prestiti delle banche italiane alle imprese per scadenza, dimensione e area geografica (*variazioni % sui 12 mesi*)

VOCI	Centro-Nord		Mezzogiorno		Italia	
	Sett. 2007	Sett. 2008	Sett. 2007	Sett. 2008	Sett. 2007	Sett. 2008
Imprese:						
a breve termine	12,6	7,7	13,0	8,2	12,6	7,8
a medio e lungo termine	11,6	12,8	16,3	7,8	12,3	12,1
Totale	12,1	10,6	14,9	7,9	12,4	10,2
Imprese piccole (a):						
a breve termine	2,6	3,1	6,9	2,4	3,4	3,0
a medio e lungo termine	7,2	4,3	10,8	4,5	7,9	4,3
Totale	5,6	3,9	9,5	3,8	6,3	3,8
Altre imprese:						
a breve termine	14,5	8,5	14,9	9,8	14,5	8,6
a medio e lungo termine	12,9	15,0	19,0	9,3	13,7	14,3
Totale	13,6	12,0	17,1	9,5	14,0	11,7

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca di Italia (Bollettino Economico, n. 55, Gennaio 2009)

Note: (a) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con un numero di addetti inferiore a 20.

TAB. 7. Sofferenze e ripartizione dei Confidi per numero di convenzioni bancarie nel 2006 (valori %)

	Sofferenze	% Confidi per numero di convenzioni bancarie (a)		
		fino a 5	da 6 a 20	Oltre 20
Centro-Nord	3,5	6,4	72,5	18,3
Nord	3,6	6,0	71,1	20,5
Centro	3,4	7,7	76,9	11,5
Mezzogiorno	4,2	64,2	32,8	1,5
Italia	3,7	28,4	57,4	11,9

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Fedart Fidi

Note: (a) Quando la somma per riga è inferiore a 100, la differenza è da attribuirsi alle mancate risposte

TAB. 8. Requisiti per l'ammissibilità delle garanzie (reali e personali) ai fini della mitigazione del rischio di credito nei diversi approcci di misurazione del rischio

Tipo di garanzia	Standard approach (SA)		IRB foundation (FIRB)		IRB advanced (AIRB)	
	requisiti soggettivi (strumenti/garanti riconosciuti)	requisiti oggettivi	requisiti soggettivi (strumenti/garanti riconosciuti)	requisiti oggettivi	requisiti soggettivi (strumenti/garanti riconosciuti)	requisiti oggettivi
Garanzia reale (riduce la <i>LGD</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - depositi in contante - titoli di debito con rating o senza rating ma qualificate - azioni quotate - oro - obbligazioni convertibili 	<ul style="list-style-type: none"> - efficiente sistema di <i>risk management</i> - correlazione non positiva tra valore della garanzia e qualità creditizia del debitore - copertura diretta, incondizionata, irrevocabile - escussione a prima richiesta - riferibilità ad una specifica esposizione o <i>pool</i> di esposizioni chiaramente identificate (copertura esplicita) - validità riconosciuta giuridicamente 	<ul style="list-style-type: none"> - strumenti ammissibili nello SA - <i>Commercial e residential real estate receivables</i> 	Come nello SA	Non esiste un elenco predefinito di strumenti e garanti ammissibili	<ul style="list-style-type: none"> - efficiente sistema di <i>risk management</i> - correlazione non positiva tra valore della garanzia e qualità creditizia del debitore - onere della banca di dimostrare la validità della garanzia a mitigare il rischio - certezza legale
Garanzia personale (riduce anche la <i>PD</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - governi (e assimilati) - banche (e assimilati) con <i>rating</i> superiore a quella del garantito - imprese con <i>rating</i> $\geq A$- - intermediari vigilati (Confidi 107) (a) 	<ul style="list-style-type: none"> - copertura diretta, incondizionata, irrevocabile - escussione a prima richiesta (b) - riferibilità ad una specifica esposizione o <i>pool</i> di esposizioni chiaramente identificate (copertura esplicita) - validità riconosciuta giuridicamente 	<ul style="list-style-type: none"> - garanti riconosciuti nello SA - imprese senza <i>rating</i> purché valutati internamente con $PD \geq A$- 	Come nello SA		<ul style="list-style-type: none"> - onere della banca di dimostrare la validità della garanzia a mitigare il rischio - certezza legale

Note: (a) novità introdotta dalla Direttiva comunitaria sull'adeguatezza patrimoniale (CAD3); b) requisito attenuato dalla Direttiva comunitaria sull'adeguatezza patrimoniale (CAD3)